**Appendix / 附錄**


# DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

Publicado em: 23/10/2024 | Edição: 206 | Seção: 1 | Página: 5

**Órgão: Presidência da República/Câmara de Comércio Exterior/Comitê-Executivo de Gestão**


## RESOLUÇÃO GECEX Nº 650, DE 18 DE OUTUBRO DE 2024

Aplica direito antidumping definitivo, por um prazo de até 5 (cinco) anos, às importações brasileiras de luvas para procedimento não cirúrgico originárias de China, Malásia e Tailândia, e encerra a avaliação de interesse público instaurada por meio da Circular SECEX nº 3, de 8 de fevereiro de 2024.

O COMITÊ EXECUTIVO DE GESTÃO DA CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR, no uso das atribuições que lhe conferem o art. 6º,*caput*, inciso VI, do Decreto nº 11.428, de 02 de março de 2023, e o art. 2º, inciso VI, do Anexo IV da Resolução Gecex nº 480, de 10 de maio de 2023, considerando as disposições do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2023; bem como considerando as informações, razões e fundamentos presentes nos Anexos da presente resolução e nos Pareceres DECOM nº 3191/2024/MDIC e nº 3276/2024/MDIC, e o deliberado em sua 219ª Reunião Ordinária, ocorrida no dia 17 de outubro de 2024, resolve:

Art. 1º Encerrar a investigação com aplicação de direito antidumping definitivo, por um prazo de até 5 (cinco) anos, às importações brasileiras de luvas para procedimentos não cirúrgicos para assistência à saúde, originárias da República Popular da China, da Malásia e do Reino da Tailândia para o Brasil, comumente classificadas nos subitens da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) 3926.20.00, 4015.12.00 e 4015.19.00, a ser recolhido sob a forma de alíquota específica fixada em dólares estadunidenses por mil unidades de luvas, nos montantes abaixo especificados:

| Origem | Produtor / Exportador | Direito antidumping definitivo específico recomendado |
|---|---|---|
| | | (US$/mil unidades de luvas) |
| China | Blue Sail Medical Co., Ltd | 5,55 |
| China | Shandong Blue Sail Health Technology Co., Ltd | 5,55 |
| China | Shandong Blue Sail Innovation Co., Ltd | 5,55 |
| China | Zibo Blue Sail Health Technology Co., Ltd | 5,55 |
| China | Zibo Blue Sail Innovation Co., Ltd | 5,55 |
| China | Zibo Blue Sail Protective Products Co. Ltd. | 5,55 |
| China | Blue Sail (Hong Kong) Trading Limited | 5,55 |
| China | Intco Medical Technology Co., Ltd. | 3,9 |
| China | Anhui Intco Medical Products Co., Ltd | 3,9 |
| China | Jiangxi Intco Medical Co., Ltd. | 3,9 |
| China | Intco Medical (Hk) Co., Limited | 3,9 |
| China | Intco Medical International (Hong Kong) Co., Limited | 3,9 |
| China | Shandong Intco Medical Products Co., Ltd. | 3,9 |
| China | Anhui Ancho Rubber&Plastic Technology Co., Ltd | 3,9 |
| China | Bundhand Medical And Safety Products Company Limited | 3,9 |
| China | Bundhand Plastic And Rubber Products Co. Ltd. | 3,9 |
| China | Bytech (Dongtai) Co., Ltd | 3,9 |
| China | Changzhou Universal Medical Equipment Co. Ltd | 3,9 |
| China | Hebei Sanxing Medical Latex Products Co., Ltd | 3,9 |
| China | Jiangsu Nanfang Medical Co.,Ltd | 3,9 |

| | | |
|---|---|---|
| China | Lyncmed Technology International Limited | 3,9 |
| China | Niujian Technology Co., Ltd. | 3,9 |
| China | Puyang Linshi Medical Supplies Co., Ltd | 3,9 |
| China | Qingdao Seari Medical Equipment Co,.Ltd | 3,9 |
| China | Shijiazhuang Hongray Group Co.,Ltd | 3,9 |
| China | Zhang Jia Gang Huamao Gloves Co., Limited | 3,9 |
| China | Zhonghong Pulin Medical Products Co., Ltd | 3,9 |
| China | Demais empresas | 20,83 |
| Malásia | Top Glove Sdn Bhd | 6,57 |
| Malásia | TG Medical Sdn Bhd | 6,57 |
| Malásia | TG Worldwide Sdn Bhd | 6,57 |
| Malásia | Terang Nusa (Malaysia) Sdn Bhd | 6,57 |
| Malásia | Sentienx Sdn Bhd | 6,57 |
| Malásia | Purnabina Sdn Bhd | 6,57 |
| Malásia | Top Quality Glove Sdn Bhd | 6,57 |
| Malásia | GMP Medicare Sdn Bhd | 6,57 |
| Malásia | Flexitech Sdn Bhd | 6,57 |
| Malásia | Maxter Glove Manufacturing Sdn Bhd | 7,16 |
| Malásia | Supermax Glove Manufacturing Sdn Bhd | 7,16 |
| Malásia | Maxwell Glove Manufacturing Bhd | 7,16 |
| Malásia | Supermax Global (HK) Ltd. | 7,16 |
| Malásia | Careglove Global SDN BHD. | 6,82 |
| Malásia | Careplus (M) SDN BHD. | 6,82 |
| Malásia | Concept Rubber Products SDN BHD. | 6,82 |
| Malásia | Cross Protection (M) SDN BHD. | 6,82 |
| Malásia | Exim Gloves Manufacture SDN BHD. | 6,82 |
| Malásia | Hartalega SDN BHD. | 6,82 |
| Malásia | Ns Medik Pharma Supplies SDN BHD. | 6,82 |
| Malásia | Tec Gloves Industry (M) SDN BHD. | 6,82 |
| Malásia | Ug Global Resources SDN BHD. | 6,82 |
| Malásia | Rubbercare Protection Products SDN BHD. | 6,82 |
| Malásia | Demais empresas | 33,52 |
| Tailândia | Sri Trang | 1,86 |
| Tailândia | Happy Hands Gloves Co., Ltd | 1,86 |
| Tailândia | Demais empresas | 15,83 |

Art. 2º O disposto no Art. 1º não se aplica a luvas cirúrgicas.

Art. 3º Encerrar a avaliação de interesse público instaurada por meio da Circular SECEX nº 3, de 8 de fevereiro de 2024, sem intervenção no direito antidumping definitivo.

Art. 4º A classificação tarifária a que se refere o Art. 1º é meramente indicativa, não possuindo qualquer efeito vinculativo com relação ao escopo da medida antidumping.

Art. 5º Tornar públicos os fatos que justificaram as decisões contidas nesta Resolução, conforme consta dos Anexos I e II.

Art. 6º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

**GERALDO JOSÉ RODRIGUES ALCKMIN FILHO**
Presidente do Comitê

ANEXO I

O processo de investigação da prática de dumping nas exportações para o Brasil de luvas para procedimentos não cirúrgicos para assistência à saúde, utilizada em medicina, odontologia e veterinária, comumente classificadas nos subitens 3926.20.00 e 4015.12.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL originárias da da China, Malásia e Tailândia, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi

conduzido em conformidade com o disposto no Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013. Seguem informações detalhadas acerca das conclusões sobre as matérias de fato e de direito a respeito da decisão tomada. Os documentos relativos ao procedimento administrativo foram acostados nos autos eletrônicos dos Processos SEI nº 19972.101137/2023-16 (Restrito) e 19972.101136/2023-71 (Confidencial)

DA INVESTIGAÇÃO

1.1. Da petição

1. Em 27 de abril de 2023, foi protocolada petição pela empresa Targa Medical S.A. (doravante denominada Targa ou peticionária) de início de investigação da prática de dumping nas exportações de luvas para procedimentos não cirúrgicos para assistência à saúde, utilizada em medicina, odontologia e veterinária (doravante luvas para procedimentos não cirúrgicos ou "LNC"), originárias da República Popular da China, da Malásia e do Reino da Tailândia para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

2. A petição foi protocolada por meio do Sistema Eletrônico de Informações (SEI) do Departamento de Defesa Comercial (DECOM) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC).

3. Em 17 de maio de 2023, foram solicitadas à peticionária, com base no § 2º do art. 41 do Decreto nº 8.058, de 2013, informações complementares àquelas fornecidas na petição, por meio do Ofício SEI nº 2311/2023/MDIC, de 17 de maio de 2023. Após solicitar prorrogação do prazo para envio de resposta, concedida pelo DECOM nos termos do art. 194 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho 2013 (doravante também referido como "Regulamento Brasileiro"), a peticionária apresentou, tempestivamente, tais informações em 31 de maio de 2023.

1.2. Das notificações aos governos dos países exportadores

4. Em 17 de julho de 2023, em atendimento ao que determina o art. 47 do Decreto nº 8.058, de 2013, as embaixadas dos Governos de China, Malásia e Tailândia no Brasil foram notificadas por meio dos Ofícios SEI de nos 3952/2023/MDIC, 3953/2023/MDIC e 3954/2023/MDIC, respectivamente, a respeito da existência de petição devidamente instruída, protocolada no DECOM, com vistas ao início de investigação da prática dumping e de dano decorrente de tal prática.

1.3. Da representatividade da peticionária e do grau de apoio à petição

5. De acordo com informações constantes da petição, a peticionária Targa informou ser a única produtora brasileira do produto similar ao investigado.

6. Buscando confirmar tal informação, o DECOM enviou o Ofício SEI nº 2204/2023/MDIC, de 10 de maio de 2023, à Associação Brasileira da Indústria de Dispositivos Médicos (Abimo), solicitando informações relativas às quantidades produzidas e vendidas no mercado interno brasileiro de luvas para procedimentos não cirúrgicos, bem como informações relativas à identificação de eventuais produtores nacionais deste produto. A associação, no entanto, não respondeu à solicitação de informações do Departamento.

7. Após o início da investigação, as empresas Fábrica de Artefatos de Látex São Roque Ltda. (São Roque) e Mucambo S.A. (Mucambo) solicitaram habilitação como outros produtores nacionais.

8. A Mucambo reportou não ter produzido nem vendido luvas para procedimentos não cirúrgicos no mercado interno brasileiro no período de janeiro de 2018 a dezembro de 2022. Apesar disso, a empresa comentou que tem know-how e maquinário para produção de luvas, sendo que sua capacidade ociosa poderia ser usada para a produção LNC. A Mucambo foi considerada parte interessada na presente investigação.

9. A São Roque enviou seus dados de produção e de vendas no mercado interno de P1 a P5, de forma que tais dados foram considerados no item 5.3. deste documento, referente ao mercado brasileiro e à produção nacional. A empresa, todavia, informou que, em razão das exportações a preço de dumping das origens investigadas, interrompeu a produção de luvas para procedimentos não cirúrgicos em agosto de 2022. Isso não obstante, tendo em vista os volumes de produção apresentados, a São Roque foi habilitada como parte interessada no processo, e as informações foram devidamente consideradas.

10. Enquanto o volume de produção de luvas para procedimento não cirúrgico da São Roque somou [RESTRITO] kg em P5, o da Targa alcançou [RESTRITO] kg. O volume de produção nacional totalizou [RESTRITO] kg no período mencionado.

11. Considerando que o volume de produção da São Roque correspondeu a 2,7% do volume de produção nacional, confirmou-se a informação adotada no início da investigação de que, nos termos dos §§1º e 2º do art. 37 do Decreto nº 8.058, de 2013, a petição havia, de fato, sido apresentada pela indústria doméstica.

1.4. Das partes interessadas

12. De acordo com o § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram consideradas como partes interessadas, além da peticionária, os produtores/exportadores estrangeiros das origens investigadas, os importadores brasileiros do produto investigado e os Governos de China, Malásia e Tailândia.

13. Em atendimento ao estabelecido no art. 43 do Decreto nº 8.058, de 2013, identificaram-se, por meio dos dados oficiais das importações brasileiras, fornecidos pela Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Fazenda, as empresas produtoras/exportadoras do produto investigado durante o período de investigação de dumping. Os importadores brasileiros que adquiriram o referido produto durante o mesmo período também foram identificados pelo mesmo procedimento.

1.5. Do início da investigação

14. Considerando o conteúdo do Parecer SEI nº 560/2023/MDIC, de 28 de julho de 2023, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de prática de dumping nas exportações de luvas para procedimentos não cirúrgicos de China, Malásia e Tailândia para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendado o início da investigação.

15. Dessa forma, com base no parecer supramencionado, a investigação foi iniciada por meio da Circular Secex nº 27, de 28 de julho de 2023, publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 31 de julho de 2023.

1.6. Dos pedidos de habilitação como partes interessadas

16. Nos termos do § 3º do art. 45 do Regulamento Brasileiro, foi concedido o prazo de vinte dias, contado da data da publicação de início da investigação, para a apresentação de pedidos de habilitação de outras partes que se considerassem interessadas.

17. Conforme apontado no item 1.3 deste documento, após o início da investigação as empresas São Roque e Mucambo solicitaram habilitação como outros produtores nacionais, o que foi deferido.

18. Solicitaram também habilitação a Associação Brasileira dos Importadores de Luvas para Saúde (Abils), o Sindicato das Indústrias de Artefatos de Borracha do Estado do Rio de Janeiro (Sindborj) e a Associação Brasileira da Indústria de Dispositivos Médicos (Abimo).

19. Solicitou também habilitação o produtor/exportador malaio Rubbercare Protection Products Sdn Bhd (Rubbercare). O pedido foi deferido após a empresa apresentar documento em que se observa que exportou o produto objeto para o Brasil no final de P5.

20. As associações estrangeiras China Chamber of Commerce of Medicines & Health Products, Importers & Exporters (CCCMHPIE) e Malaysian Rubber Glove Manufacturers Association (Margma) também foram consideradas partes interessadas, após comprovar que representavam os interesses dos produtores, importadores e exportadores do produto objeto desta investigação.

21. Todas as partes interessadas identificadas pelo Departamento estão [RESTRITO].

1.7. Das notificações de início de investigação e da solicitação de informações às partes

22. Em atendimento ao que dispõe o art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram notificados acerca do início da investigação, além da peticionária, os produtores/exportadores de China, Malásia e Tailândia, os importadores brasileiros e os governos de China, Malásia e Tailândia, tendo sido a eles encaminhado o endereço eletrônico no qual poderia ser obtida a Circular SECEX nº 27, de 28 de julho de 2023.

23. Considerando o §4º do mencionado artigo, foi também encaminhado aos produtores/exportadores chineses, malaios e tailandeses o endereço eletrônico no qual poderia ser obtido o texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação.

24. Ademais, conforme disposto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram encaminhados aos produtores/exportadores e aos importadores, nas mesmas notificações, os endereços eletrônicos nos quais poderiam ser obtidos os respectivos questionários, que tiveram prazo de restituição de trinta dias, contados a partir da data de ciência, nos termos do art. 19 da Lei nº 12.995, de 2014.

25. Informa-se que, em razão do número elevado de produtores/exportadores identificados das três origens, foram selecionados para receber os questionários apenas produtores cujo volume de exportação representasse o maior percentual razoavelmente investigável pelo DECOM, nos termos do art. 28 do Regulamento Antidumping Brasileiro. Assim, foram selecionados os seguintes produtores/exportadores:

a) da Malásia: Maxter Glove Manufacturing SDN BHD ([CONFIDENCIAL]% do total exportado pela Malásia em P5) e Top Glove SDN BHD ([CONFIDENCIAL]% do total exportado pela Malásia em P5);

b) da China: Blue Sail Medical Co. Ltd. ([CONFIDENCIAL] % do total exportado pela China em P5) e Shandong Intco Medical Products Co. Ltd. ([CONFIDENCIAL]% do total exportado pela China em P5); e

c) da Tailândia: Sri Trang Gloves (Thailand) Public Company Limited ([CONFIDENCIAL]% do total exportado pela Tailândia em P5).

26. As demais produtoras/exportadoras chinesas, malaias e tailandesa, não selecionadas, foram informadas acerca da existência da seleção, bem como da possibilidade de envio de respostas voluntária dentro do prazo de 30 (trinta) dias, improrrogáveis, contados da data de ciência da notificação de início, em conformidade com o caput do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, e com o art. 19 da Lei nº 12.995, de 18 de junho de 2014.

1.8. Do recebimento das informações solicitadas

1.8.1. Da peticionária

27. Conforme descrito no item 1.1 deste documento, a Targa apresentou as informações na petição de início da presente investigação e nas informações complementares tempestivamente protocoladas nos autos do processo.

1.8.2. Dos outros produtores nacionais

28. Tendo em vista que a Targa havia informado em sede de petição ser a única produtora nacional e que a Abimo não respondeu ao ofício da autoridade investigadora, não foram enviados questionários de outros produtores nacionais.

29. Conforme descrito no item 1.4 deste documento, após o início da investigação, a São Roque e a Mucambo solicitaram habilitação como outros produtores nacionais.

30. A São Roque enviou seus dados de produção e de vendas no mercado interno de P1 a P5, de forma que tais dados foram considerados no item 5.2. deste documento, referente ao mercado brasileiro.

31. Consoante já sublinhado, a São Roque informou adicionalmente que, em razão das exportações a preço de dumping das origens investigadas, interrompeu a produção de luvas para procedimentos não cirúrgicos em agosto de 2022.

32. A Mucambo, por sua vez, reportou não ter produzido nem vendido luvas para procedimentos não cirúrgicos no mercado interno brasileiro no período de janeiro de 2018 a dezembro de 2022.

1.8.3. Dos importadores

33. A empresa Abase Comércio e Representações Ltda. apresentou tempestivamente resposta ao questionário do importador, sem solicitação de prorrogação. Já as empresas Ansell Brazil Ltda., Biotech Logística Ltda., Descarpack Descartáveis do Brasil Ltda., Excelmed Distribuidora de Materiais Médicos e Odontológicos Ltda., First Import Comércio Internacional Ltda., Kevenoll do Brasil Produtos Médicos Hospitalares Ltda., Medix Brasil Produtos Hospitalares e Odontológicos Ltda., Olimed Material Hospitalar S.A., Prohospital Comércio Holanda Ltda. e Supermax Brasil Importadora S.A. (Supermax Brasil) também apresentaram respostas tempestivas ao questionário do importador, após pedido de prorrogação de prazo.

34. A empresa Gemmini Gestora de Equipamentos, Materiais, Medicamentos e Implantes Nacionais e Importados Ltda. protocolou sua resposta após a expiração do prazo original, não tendo solicitado previamente sua extensão. Por esse motivo, a empresa foi comunicada por meio do Ofício nº 7389/2023/MDIC, de 17 de novembro de 2023, que sua resposta ao questionário de importador seria havida por inexistente e não seria considerada neste processo, nos termos do art. 170 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013.

35. A empresa BM3 Importação e Exportação Ltda., apesar de protocolar tempestivamente sua resposta ao questionário do importador, o fez junto ao Portal de Serviços do Governo Federal, em desacordo com as instruções da Circular SECEX nº 27, de 28 de julho de 2023, por meio da qual foi iniciada a presente investigação. Adicionalmente, a empresa também não apresentou documentação para regularização do representante legal em até 91 dias após o início da investigação, indo de encontro com a mesma Circular. Dessa maneira, empresa foi comunicada por meio do Ofício nº 7390/2023/MDIC, de 17 de novembro de 2023, que sua resposta ao questionário de importador também seria havida por inexistente e não seria considerada neste processo.

36. Os demais importadores não apresentaram resposta ao questionário.

1.8.4. Dos produtores/exportadores

37. Conforme detalhado no item 1.7. deste documento, em razão do número elevado de produtores identificados das três origens, foram selecionados para receber os questionários apenas produtores cujo volume de exportação representasse o maior percentual razoavelmente investigável pelo DECOM, nos termos do art. 28 do Regulamento Antidumping Brasileiro.

38. Assim, foram selecionados os seguintes produtores/exportadores:

a) da Malásia; Maxter Glove Manufacturing SDN BHD e Top Glove SDN BHD;

b) da China: Shandong Intco Medical Products Co. Ltd. e Blue Sail Medical Co. Ltd.; e

c) da Tailândia: Sri Trang Gloves (Thailand) Public Company Limited (Sri Trang).

39. Os cinco produtores/exportadores referidos acima, após pedidos de prorrogação de prazo, apresentaram respostas ao questionário dentro do prazo prorrogado. Foram solicitadas, ainda, informações complementares, as quais, após pedidos de prorrogação de prazo, foram apresentadas tempestivamente.

1.8.4.1. Do uso da melhor informação disponível

1.8.4.1.1. Do uso da melhor informação disponível para o produtor/exportador Top Glove SDN BHD para fins de determinação preliminar

40. Nos termos do art. 50 c/c art. 179 do Decreto nº 8.058, de 2013, por ocasião da notificação de início da investigação em epígrafe, o DECOM encaminhou às partes interessadas questionário especificando pormenorizadamente as informações necessárias à instrução do processo, os prazos e a forma pela qual tais informações deveriam estar estruturadas em suas respostas. Ademais, enfatizou-se que, nos termos do §3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, o DECOM poderia utilizar-se da melhor informação disponível caso o produtor investigado não fornecesse as informações solicitadas, as fornecesse parcialmente ou criasse obstáculos à investigação, sendo que, nessas situações, o resultado poderia ser menos favorável ao produtor do que seria caso tivesse cooperado.

41. Desse modo, tendo em vista as inconsistências referentes à resposta ao questionário apresentada pelo Grupo Top Glove, concluiu-se que a empresa descumpriu o disposto no art. 180 do Decreto nº 8.058, de 2013, com relação aos seguintes pontos do Questionário de Produtor/Exportador:

a) Apêndice VI-Custos: não foi possível identificar os volumes e os Codips produzidos por cada empresa produtora do Grupo Top Glove, já que os diversos códigos numéricos da coluna "Manufacturer by" do Apêndice VI não permitiram a correlação com os produtores do grupo. Assim, restou impossibilitada a atribuição dos custos de produção dos Codips por produtor. Por consequência, não foi possível utilizar tais custos para a identificação das vendas em condições normais de comércio para fins de apuração do valor normal;

b) Apêndice VII-Exportações para o Brasil: nas exportações realizadas do produtor para a trading relacionada TG Worldwide, pelo qual transitou significativo volume exportado ao Brasil, não foi possível identificar as empresas produtoras, já que a única informação que constava sobre essas vendas na coluna

"Seller" do Apêndice VII foi a referência à trading company do grupo. Assim, não foi possível calcular os preços de exportação específicos de cada um dos produtores do grupo.

42. Considerando as inconsistências relatadas, o DECOM notificou o Grupo Top Glove por meio do Ofício SEI Nº 351/2024/MDIC, de 18 de janeiro de 2024, que a determinação preliminar referente ao Grupo poderia levar em consideração os fatos disponíveis no que tange aos elementos supracitados. Registre-se que a determinação em comento não levou em conta as informações complementares protocoladas, tendo em vista os prazos regulamentares da investigação.

43. Nos termos do art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi concedido prazo para novas explicações por parte do Grupo Top Glove, cuja resposta tempestiva foi resumida no item seguinte.

1.8.4.1.1.1. Da manifestação do produtor/exportador Top Glove SDN BHD sobre o uso da melhor informação disponível

44. Em 02 de fevereiro de 2024, a Top Glove apresentou suas explicações com relação ao Ofício SEI nº 351/2024/MDIC.

45. No que tange ao apêndice de custos, o Grupo apontou que a dúvida havia sido indicada pelo DECOM no ofício de informações complementares, ocasião em que a empresa correlacionou cada um dos códigos daquele apêndice com os nomes dos respectivos produtores.

46. A empresa comentou que esta correlação entre códigos e nomes de produtores já constaria da resposta ao questionário, apesar de reconhecer que as explicações sobre os códigos das empresas que compõem o Grupo Top Glove não teriam sido textualmente indicadas no texto. Dessa forma, teria ocorrido uma mera deficiência narrativa, no entendimento do Grupo, a qual seria sanável por meio das explicações acerca dos anexos citados nos esclarecimentos.

47. Nesse sentido, a empresa afirmou não ter omitido ou deixado de apresentar os dados de custo por empresa e planta e que a utilização da melhor informação disponível seria facultada à autoridade investigadora exclusivamente nas situações em que o produtor investigado não fornecesse as informações solicitadas, as fornecesse parcialmente ou criasse obstáculos à investigação, conforme determinação do Decreto nº 8.058, de 2013

48. O Grupo solicitou que as explicações fossem consideradas pelo DECOM em seu Parecer Preliminar e que fosse apurado o valor normal da empresa com base em seus dados próprios, não se recorrendo aos fatos disponíveis.

49. Já quanto ao apêndice de exportações, a Top Glove afirmou que os dados não deixaram de ser reportados pela empresa em sede de sua resposta ao questionário original. A maioria de suas exportações são realizadas por meio da trading relacionada TG Worldwide (TGWW), localizada na Malásia, a qual atua centralizando as ordens de compra dos clientes estrangeiros e atribuindo as ordens de produção às empresas do Grupo, conforme suas disponibilidades produtivas. Na prática, as empresas às quais as ordens de produção são atribuídas realizam operação de venda para a TGWW, a qual é considerada como uma venda doméstica para Grupo.

50. Tendo isso em vista, a Top Glove afirmou que esta primeira parte da operação estaria reportada no Apêndice de exportações para o Brasil, sendo possível ao DECOM correlacionar todas as vendas reportadas no Apêndice VII da empresa com sua respectiva "perna" doméstica, reportada no Apêndice V.

51. Assim, prosseguiu a empresa, com relação ao preço de exportação, ainda que o DECOM considerasse que existiria uma questão de forma nos dados apresentados pela empresa, não existiria uma deficiência material, não havendo óbice para que o DECOM realizasse este cálculo. Dessa forma, Top Glove afirmou que seus dados não poderiam ser descartados nem considerados inadequados para fins de Determinação Preliminar.

52. Conforme detalhado no item 1.12 deste documento, em 9 de fevereiro de 2024, foi publicada a Circular SECEX nº 3, de 8 de fevereiro de 2024, tornando pública a determinação preliminar positiva da prática de dumping e de dano à indústria doméstica dele decorrente, com recomendação de aplicação de direito provisório. Ainda, conforme detalhado no item 1.14 também deste documento, em 20 de fevereiro

de 2024, foi publicada a Resolução GECEX nº 568, de 19 de fevereiro de 2024, que aplicou direito antidumping provisório, por um prazo de até 6 (seis) meses, às importações brasileiras de luvas para procedimentos não cirúrgicos, originárias de China, Malásia e Tailândia.

53. Consoante já indicado no Ofício SEI nº 351/2024/MDIC, o cálculo da margem de dumping para o Grupo Top Glove na determinação preliminar que recomendou o direito provisório levou em consideração a melhor informação disponível, nos termos do art. 50 do Regulamento Brasileiro.

54. Registra-se que, em 23 de fevereiro de 2024, foram protocolados de forma tempestiva pelo Grupo Top Glove, pedido de reconsideração com recurso administrativo da decisão exarada tanto por meio da Circular SECEX nº 3/2024 quanto da Resolução GECEX nº 568/2024.

55. O Grupo Top Glove reiterou os argumentos contidos na resposta ao Ofício SEI nº 351/2024/MDIC, além de outros detalhados a seguir.

56. O Grupo afirmou que, apesar de lhe ter sido dada a oportunidade de apresentar suas explicações, não teria sido feita qualquer menção a este respeito na decisão preliminar, já que o ofício de melhor informação disponível, enviado em 18 de janeiro de 2024, foi posterior à data de corte do parecer preliminar, 09 de outubro de 2023. No entendimento da manifestante, a não consideração de sua resposta descumpriria o disposto no parágrafo único do art. 181, do Decreto nº 8.058, de 2013. Dessa forma, o Grupo comentou que, ao não considerar suas explicações na determinação preliminar, seu direito de defesa teria sido cerceado.

57. Em seu recurso, a Top Glove citou jurisprudência da OMC que destacaria o entendimento de que as partes interessadas deveriam dispor de oportunidade de apresentar as informações necessárias antes da autoridade recorrer aos fatos disponíveis, conforme teria determinado o Órgão de Apelação em Mexico - Anti-Dumping Measures on Rice.

58. Outro ponto referido foi que o DECOM estaria utilizando "adverse inferences" ao invés de "best information available" para calcular a margem de dumping do Grupo.

59. A jurisprudência da OMC indicaria diferenças entre o uso de uma e de outra, como no caso China - Countervailing and Anti-Dumping Duties on Grain Oriented Flat-rolled Electrical Steel from the United States, onde se teria concluído que o uso da melhor informação disponível deveria ser empregado não como forma punitiva à parte interessada, mas com fins exclusivos de substituir a informação faltante e de maneira a não prejudicar o curso da investigação, mesmo que fosse uma parte não-colaborativa. Decisão semelhante teria ocorrido em US - Anti-Dumping and Countervailing Duties (Korea).

60. Dessa forma, o DECOM teria punido severamente uma parte "plenamente cooperativa", que atuou no melhor de seus esforços e demandou grande mobilização de sua equipe - haja vista a complexidade e o volume de informações solicitadas - para contribuir com a autoridade e o processo decisório.

61. A Top Glove protestou contra o fato de ter tido a totalidade dos seus dados iniciais descartada para fins de determinação preliminar, tendo havido uma recomendação de imposição de um direito provisório sem que tivesse sido dado à empresa a oportunidade tempestiva de se manifestar sobre a alegada inadequação de seus dados ou, ainda, a respeito dos fatos disponíveis a lhe serem atribuídos subsidiariamente.

62. O Grupo comparou ainda o valor normal de outra empresa malaia participante da investigação, a qual teve os seus dados primários utilizados na apuração, com o valor normal utilizado para a Top Glove, e apontou haver diferença de aproximadamente 80% entre os preços apurados no mercado interno de um mesmo país, para produtos similares produzidos a partir das mesmas matérias-primas (consideradas commodities) por empresas concorrentes. No entendimento do Grupo, tal diferença seria claro indício de distorção de cálculo. Em comparação com os valores normais das demais empresas investigadas, o valor normal do Grupo Top Glove pareceria ser ainda mais distorcido, reforçando a conclusão de que tal atribuição teria penalizado severamente uma parte colaborativa. Os dados da abertura da investigação não prezariam pela razoabilidade, no entendimento da Top Glove.

63. Na opinião da manifestante, a discricionariedade da autoridade investigadora no uso dos fatos disponíveis seria limitada pela legislação nacional, multilateral e pela jurisprudência da OMC, devendo a autoridade comparar as alternativas disponíveis. Sublinhou que o uso da melhor informação

disponível estaria em desacordo com a razoabilidade, a ampla defesa e a segurança jurídica. Também mencionou que a administração teria o dever de regularizar ato inválido.

64. Foi destacado também que o direito provisório aplicado seria proibitivo e poderia eliminar a corrente de comércio da empresa com o Brasil e que os preços das luvas médicas já teriam aumentado de forma significativa, em prejuízo aos consumidores.

65. Por fim, o Grupo solicitou então que (i) as informações adicionais apresentadas pela empresa em resposta ao ofício de melhor informação disponível fossem consideradas para fins de determinação preliminar, já que sanariam as lacunas identificadas pelo DECOM. Assim, o direito antidumping provisório aplicável ao Grupo Top Glove seria calculado com base em seus preços domésticos e nos preços de suas exportações para o Brasil; (ii) alternativamente, caso se mantivesse a aplicação de fatos disponíveis na determinação preliminar, que fossem utilizados os dados primários agregados do Grupo. Ou (iii), como uma segunda alternativa, que fosse calculado o valor normal utilizando os custos mensais mais altos para cada CODIP (independentemente da produtora/planta), garantindo-se assim que fossem utilizados os dados primários do Grupo.

1.8.4.1.1.2. Dos comentários do DECOM

66. Considerando o pedido de reconsideração com recurso administrativo protocolado pelo Grupo Top Glove, descrito acima, foi solicitado ao DECOM informações técnicas a respeito do mérito do pelito. Assim, foi elabora a Nota Técnica SEI nº 896/2024, cuja análise está sintetizada nos parágrafos abaixo, e encaminhada à autoridade competente.

67. O DECOM destacou que o questionário de produtor/exportador enviado informou, em suas instruções gerais, que o documento tinha por objetivo reunir informações necessárias à investigação em comento, e que, além das instruções contidas no questionário, deveriam ser observadas as orientações presentes na notificação relativa ao início da investigação. Destaca-se, ainda, nas instruções gerais do questionário, o item V, o qual reza que "As respostas devem ser claras e precisas, com indicação das fontes das informações fornecidas".

68. Ainda com relação ao questionário do produtor/exportador, destaca-se o Item B - custo total do questionário de produtor/exportador, que fornece instruções sobre como registrar, no Apêndice VI, os dados relativos a custos da empresa. No subitem B.1.2. deste mesmo item, é instruído que "As informações referentes aos custos do produto similar constantes do Apêndice VI deverão ser fornecidas individualmente para cada mês de P5". Já no subitem B.1.4, é expressamente avisado que "Caso o produto seja fabricado em mais de uma unidade produtiva, conforme informado no item 6.1.4, deverão ser fornecidas: a) as informações a que se refere o parágrafo B.1.2 acima, para cada uma das unidades produtivas".

69. O questionário de produtor/exportador também orienta o respondente acerca das informações a serem submetidas no que tange aos dados de exportações para o Brasil (Item C do documento, o que corrobora o zelo da autoridade investigadora em instruir todas as partes interessadas, em convergência com o Anexo II do Acordo Antidumping.

70. A respeito dos outros elementos apresentados pelo Grupo Top Glove, o DECOM destacou que a própria manifestante, mais de uma vez, enfatizou expressamente que sua resposta ao questionário de produtor/exportador foi falha e deficiente.

71. No que concerne aos comentários referentes às lacunas do Apêndice VI (custo de produção), registra-se que não há na resposta do Grupo ao questionário de produtor/exportador nenhuma indicação clara e precisa do que representavam os diversos códigos reportados na coluna referente ao produtor. Tampouco há nos arquivos citados pelo Grupo, como faz querer crer a Top Glove, qualquer indicação de que os códigos iniciais diziam respeito a uma empresa e que os códigos finais faziam referência às fábricas dessa empresa. Colocar o ônus à autoridade investigadora para tal inferência é completamente descabido.

72. Com relação aos comentários referentes às lacunas do Apêndice VII (exportações para o Brasil), repisa-se que a empresa não apresentou Apêndice VII para o fabricante do produto, nem indicou de forma clara quem seria o fabricante. A possível vinculação do fabricante a partir dos dados do Apêndice V (vendas no mercado interno), como quer a Top Glove, não é simples nem direta, especialmente por se tratar de base de dados de mercado diferentes e por não ter havido nenhuma indicação de forma clara e precisa na resposta ao questionário do Grupo, contrariando as instruções do questionário de

produtor/exportador. Entende-se desarrazoado responsabilizar a autoridade investigadora pela imperícia e imprudência do Grupo ao cumprir com suas obrigações de responder de forma adequada ao questionário. Nesse quesito, cabe registrar que todas as demais quatro produtoras/exportadoras selecionadas responderam adequadamente ao questionário enviado, de forma clara e precisa, e tiveram suas margens de dumping calculadas com base nos dados reportados.

73. Nesse sentido, o DECOM discorda da manifestante de que as lacunas observadas poderiam ser sanadas com base em documentos já presentes nos autos do processo à época da resposta do questionário.

74. Além disso, também aqui se discorda do entendimento da Top Glove de que esta teria sido plenamente cooperativa e teria fornecido os dados em sua completude. Consoante já detalhado, fica evidente que as informações não foram apresentadas de forma adequada, não sendo passíveis de utilização para fins de determinação preliminar, nos termos do art. 180 c/c art. 50 do Decreto nº 8.058/2013.

75. Com relação aos comentários referentes à data de corte do parecer preliminar, o DECOM informa que em função do significativo volume de dados protocolados nos autos desse processo, e dada a sobrecarga de trabalho diante da atual estrutura da autoridade investigadora, decidiu-se que a data de corte para fins de determinação preliminar seria dia 9 de outubro de 2023. A discricionariedade na escolha da data de corte é dada pelo §8º do art. 65 do Decreto nº 8.058/2013. Caso a Top Glove quisesse que todas as suas informações protocoladas fossem consideradas para fins de determinação preliminar, a empresa deveria ter se organizado para apresentar os elementos em até 60 dias, contados da data de início da investigação, nos termos do §7º do mesmo artigo citado, conforme requerido pela autoridade investigadora.

76. Com relação aos questionamentos sobre a margem de dumping para fins de início de investigação, sublinha-se que todos os elementos apresentados na petição e nas informações complementares foram analisados pela autoridade investigadora e a metodologia sugerida foi considerada adequada, à luz da normativa nacional e multilateral. Isso não obstante, foi conferida aos produtores/exportadores oportunidade para fornecer informações relativas às suas operações. Entretanto, o Grupo Top Glove, como mencionado anteriormente, optou por não fornecer as informações solicitadas, de forma a inviabilizar o cálculo da margem de dumping com a utilização dos seus dados primários. Não cabe, portanto, alegação de que a informação utilizada ao início da investigação não seria adequada, mesmo porque o Grupo não foi capaz de apresentar informação que pudesse ser considerada mais adequada.

77. Assinala-se que, no que tange à sugestão de valor normal construído feita pela peticionária para fins de início de investigação, todos os elementos apresentados na petição de início foram diligentemente analisados pela autoridade investigadora, que fez diversos questionamentos da metodologia e dos elementos fornecidos, consoante Ofício nº 2311/2023/MDIC enviado à peticionária, em cumprimento ao art. 182 do Decreto n. 8.058/2013, destacado pelo Grupo Top Glove.

78. Consequentemente, a autoridade investigadora analisou cuidadosamente os elementos apresentados, norteada pela normativa nacional, em especial o art. 182 citado, não cabendo qualquer ilação de que tal dispositivo não teria sido observado. Frise-se, novamente, que a própria Top Glove ausente esteve dos autos do processo nos primeiros 60 dias de início de investigação acerca de questionamentos do tema reclamado no momento da apresentação do recurso. Nesse sentido, fica manifesto que, preliminarmente, não houve interesse em discutir o mérito nos autos do processo.

79. Com relação aos comentários sobre diferenças entre as margens de dumping apuradas, informa-se que tal resultado é natural quando se comparam dados primários com dados secundários. Novamente, sublinha-se que, preliminarmente, esteve ausente o interesse das partes interessadas em discutir a metodologia de construção do valor normal utilizada para fins de início de investigação até o momento da constatação da incompletude das informações apresentadas em resposta ao questionário.

80. Com relação aos comentários referentes a "inferências adversas", o DECOM informa que, a partir dos dados constantes nos autos do processo, entendeu-se que a margem de dumping para fins de início de investigação representava a melhor informação disponível à época. Nesse sentido, reforça-se que a metodologia e os elementos apresentados pela peticionária para fins de construção de valor normal para início de investigação foram considerados adequados, nos termos da normativa pátria e multilateral. Além

disso, conforme já comentado, não houve questionamento, nos autos do processo, de outras partes interessadas nos primeiros 60 dias após o início da investigação, prazo limite para que elementos tivessem sido necessariamente considerados em determinação preliminar. A escolha da melhor informação disponível está em linha com o parágrafo único do art. 179 do Decreto n. 8.058/2013, que assevera que:

As partes interessadas serão igualmente notificadas de que, **caso os dados e as informações solicitadas, devidamente acompanhados dos respectivos elementos de prova, não sejam fornecidos** ou sejam fornecidos fora dos prazos estabelecidos,o DECOM poderá elaborar suas determinações preliminares ou finais com base nos fatos disponíveis, incluídos aqueles contidos na petição de início da investigação.(grifo nosso)

81. Utilizar dados agrupados de custo de produção, como sugere a Top Glove, é menosprezar o ônus que as demais partes interessadas tiveram ao seguir, de forma dedicada, as instruções do questionário de produtor/exportador, permitindo que o Departamento pudesse realizar os cálculos pertinentes. Nesse ponto, ressalta-se também o julgado US - Anti-Dumping and Countervailing Duties (Korea), trazido pela manifestante. Segundo o Painel, embora o uso da melhor informação disponível não deva punir uma parte interessada, "In selecting the replacement facts, Article 6.8 does not require investigating authorities to select those facts that are most 'favourable' to the non-cooperating party". Ademais, enfatiza-se prática já consolidada do DECOM em calcular individualmente os dados de cada empresa participante de um mesmo grupo econômico para apenas, no final, haver a ponderação das margens individuais em uma única margem de dumping para o grupo.

82. No que diz respeito à segunda alternativa sugerida pela Top Glove de que fosse considerado, para fins de cálculo da margem de dumping, o maior custo de produção reportado, o DECOM sublinha que o Grupo Top Glove é composto por vários produtores/exportadores que comercializaram inúmeros tipos de produtos. Parece pouco razoável onerar a autoridade investigadora, por conta de erro manifesto da Top Glove, para que identifique qual o maior custo de produção de cada tipo de produto de cada produtor/exportador.

83. Assim, diante de todas as alternativas disponíveis à autoridade, entendeu-se que a margem de dumping para fins de início de investigação apresentava-se como a melhor informação disponível, em linha com o regulamento brasileiro e multilateral, bem como com a jurisprudência da OMC. Assim, o DECOM não pôde concordar com a alegação da Top Glove de que teriam sido utilizadas "inferências adversas" na escolha da melhor informação disponível para o caso em questão.

84. Com relação aos comentários do aparente cerceamento de defesa alegado pela Top Glove, cumpre registrar que o DECOM notificou a empresa sobre o motivo de recusa da não aceitação da informação prestada, tendo dado oportunidade para o fornecimento das devidas explicações, em linha com o art. 181 do Decreto nº 8.058/2013, e com a normativa e a jurisprudência multilateral. Importante destacar, no entanto, que a oportunidade conferida não foi para que houvesse nova oportunidade para a empresa apresentar a informação, mas apenas para que apresentasse explicações acerca do fato. Registra-se também que a fase probatória da investigação em epígrafe ainda está em curso, momento em que todas as partes interessadas têm a oportunidade de defender seus interesses. Sublinha-se que o DECOM tem por prática analisar todas as manifestações apresentadas nos autos do processo em conformidade à normativa brasileira. Desse modo, entende-se que a alegação do cerceamento de defesa não tem fundamento, já que a Top Glove teve e ainda tem oportunidade para se manifestar nos autos do processo.

85. Com relação aos comentários da Top Glove de que a determinação preliminar deveria ser revista, entende-se que, diante da análise aqui exarada, não ter restado demonstrada a necessidade de sua revisão, diante de falha evidente e reconhecida pelo próprio Grupo em responder ao questionário de produtor/exportador, e da adequação do uso da melhor informação disponível.

86. Com relação a alegados efeitos danosos aos negócios da Top Glove e eventuais prejuízos causados aos consumidores do produto investigado, informa-se que tais questões não são consideradas para fins de cálculo de margem de dumping em investigações de defesa comercial. Assim, o DECOM abstém-se de tecer comentários.

87. Por todo o detalhamento aqui exposto, observa-se que a condução da presente investigação tem sido norteada pelo ordenamento jurídico pátrio e multilateral, ao encontro dos princípios que regem os processos administrativos. Dessa maneira, não há que se falar em ato inválido, como fez o Grupo Top

Glove na tentativa de se eximir das implicações de sua própria inabilidade. O exercício do contraditório e da ampla defesa é facultado a todas as partes interessadas enquanto durar a fase de instrução do processo.

88. De todo modo, não obstante a falha da empresa em sua resposta do questionário de produtor/exportador, é relevante enfatizar que a autoridade investigadora, de forma moderada, enviou informações complementares à Top Glove, possibilitando à empresa nova oportunidade para complementar as importantes informações faltantes.

89. Pelos motivos apontados acima o DECOM afirmou que os argumentos do Grupo Top Glove não deveriam prosperar e recomendou o indeferimento do recurso administrativo.

90. O pedido de reconsideração com recurso administrativo foi indeferido por meio da Resolução GECEX nº 595, de 24 de maio de 2024, publicada no DOU de 27 de maio de 20224.

1.8.4.1.2. Do uso da melhor informação disponível para fins de determinação final

1.8.4.1.2.1. Do Grupo Top Glove

91. Em 29 de agosto de 2024, o DECOM enviou o Ofício SEI nº 5921/2024/MDIC informando que haviam sido realizados ajustes no cálculo da margem de dumping para fins da nota técnica de fatos essenciais, referentes ao valor normal e ao preço de exportação.

92. Com relação ao valor normal o DECOM efetuou os seguintes ajustes com relação às despesas reportadas pelo Grupo Top Glove:

a) Despesas indiretas de venda: não foram consideradas, com base no cômputo realizado a partir do balancete, contas de receita que haviam sido consideradas como despesas indiretas. Não foram também consideradas contas de despesas que apresentavam saldos positivos. Por fim, não foram considerados montantes de despesas indiretas de venda referentes à [CONFIDENCIAL]; e

b) Despesas gerais e administrativas: foram desconsideradas contas de receita que haviam sido computadas como despesas gerais e administrativas, consideradas a partir do balancete de cada produtor. Foram desconsideradas ainda contas que dizem respeito a provisões (as quais apresentavam saldos com sinal invertido), conforme verificado em verificação in loco. Por fim, não foram considerados os valores referentes à [CONFIDENCIAL].

93. Já com relação ao preço de exportação o DECOM efetuou os seguintes ajustes com relação às despesas reportadas pelo Grupo:

a) Despesas gerais e administrativas da trading TGWW: foram desconsideradas contas de receita que haviam sido computadas como despesas gerais e administrativas, a partir do balancete. Não foram também consideradas contas daquelas despesas que apresentavam saldos positivos. A desconsideração deveu-se ao fato de que algumas contas dizem respeito a provisões, conforme verificado em verificação in loco;

b) Despesa de manutenção de estoque da Kevenoll: o valor de estoque médio foi ajustado desconsiderando-se [CONFIDENCIAL]. O DECOM entendeu pertinente a exclusão tendo em conta não se tratar de despesa efetiva incorrida; e

c) Revendas da Kevenoll onde não foi possível a identificação dos produtores: seus valores e volumes de revenda foram rateados para os demais produtores, conforme o percentual de cada um no total revendido.

94. Assim, foi informado que a determinação final de dumping referente ao Grupo Top Glove, a ser emitida pelo DECOM, levaria em consideração os fatos disponíveis no que tange aos elementos mencionados.

95. Nos termos do art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013, concedeu-se prazo de resposta para a parte interessada.

1.8.4.1.2.1.1. Da manifestação do Grupo Top Glove acerca do uso da melhor informação disponível para fins de determinação final

96. Em manifestação protocolada em 9 de setembro de 2024, o Grupo Top Glove apresentou explicações sobre pontos indicados no item anterior e abordou outras questões relativas a seu cálculo de margem de dumping.

97. Com relação à apuração da margem de lucro para fins de reconstrução do valor normal, o Grupo alegou que o custo de embalagem teria sido indevidamente reinserido no valor da receita de vendas e solicitou que aquele custo fosse deduzido da receita, de forma que fossem recalculadas as margens de lucro utilizadas nas construções do valor normal.

98. O Grupo referiu-se ainda ao cálculo do lucro médio para a empresa [CONFIDENCIAL], a qual não registrou vendas do produto no mercado interno malaio e, por essa razão, teve sua margem de lucro para fins de reconstrução do valor normal calculada com base no percentual médio calculado para o Grupo.

99. A Top Glove protestou contra a utilização da margem de lucro do produtor [CONFIDENCIAL], a qual estaria em patamar descolado das margens dos demais, alcançando quase [CONFIDENCIAL]%, muito diferente das demais partes relacionadas, que registraram margens de lucro entre [CONFIDENCIAL]%.

100. O Grupo alegou que a margem de lucro teria sido calculada com base em sete transações domésticas, dentre 16.586 operações realizadas no mercado local, o que teria levado a uma margem de lucro irrazoável. O Grupo alegou que o uso de um conjunto de dados tão restrito poderia ser inconsistente com o Artigo 2.2 do Acordo Antidumping (ADA) e destacou que, por ter sido uma parte bastante colaborativa, não haveria a necessidade de usar fatos adversos ao calcular a margem de lucro da [CONFIDENCIAL].

101. O Grupo solicitou então que o DECOM utilizasse a margem de lucro auferida a partir do relatório auditado da [CONFIDENCIAL].

102. Outro ponto abordado na manifestação foi a desconsideração, por parte do DECOM, de contas de despesas com sinais positivos. O Grupo Top Glove alegou que nem todas as despesas positivas seriam referentes a provisões - como apontado no Ofício SEI Nº 5921/2024/MDIC -, assim como a existência de provisões não deveria ser justificativa suficiente para a desconsideração completa daquela

103. O Grupo argumentou que cada conta contábil teria suas próprias particularidades e apresentou exemplos de contas, para as quais foram apresentadas explicações adicionais, com a intenção de que o Departamento pudesse reanalisar e dar o devido tratamento.

104. A Top Glove apontou ainda que haveria ainda uma correlação entre contas contábeis que deveria ser observada pelo Departamento. Por exemplo, ao zerar o saldo da conta contábil [CONFIDENCIAL] nos fabricantes ([CONFIDENCIAL]) e manter o saldo da conta contábil [CONFIDENCIAL] na TGWW ([CONFIDENCIAL]), estaria havendo um tratamento desigual e desbalanceado, causando uma distorção significativa à análise.

1.8.4.1.2.1.2. Dos comentários do DECOM

105. Com relação aos comentários do Grupo Top Glove de que o custo de embalagem teria sido indevidamente reinserido no cálculo da margem de lucro para fins de reconstrução do valor normal, registra-se que a margem de lucro é obtida pela divisão da massa de lucro líquido (somatório da multiplicação dos preços líquidos de cada operação comercial normal pelo seu volume) pela massa de custo (somatório da multiplicação dos custos unitários mensais totais de cada operação pelo volume). O percentual obtido é aplicado sobre o custo unitário de produção do Codip específico a ser reconstruído.

106. Apesar de a Top Glove alegar que a margem de lucro foi inflada pela não dedução do custo de embalagem da massa de lucro líquido - o que estaria gerando um valor normal reconstruído inflado e distorcido -, cabe lembrar que a massa de custo computada no cálculo encontra-se reduzida, já que o custo de embalagem não foi reportado pelo Grupo no Apêndice VI-Custos. Nesta situação, o resultado final é que a aplicação do percentual de lucro maior é compensada pelo custo total menor, de forma a não gerar distorção do valor normal construído por meio da metodologia utilizada.

107. Analisando-se por outro ângulo, caso fosse feita a dedução do custo de embalagem da massa de valor normal - como pleiteado pela parte - necessário seria seu acréscimo à massa de custo. Nessa situação, uma menor margem de lucro seria igualmente compensada por um maior custo, também

evitando distorção do valor normal construído por meio da metodologia utilizada.

108. Nesse sentido, observa-se que na metodologia de cálculo utilizada não ocorreu distorção do valor normal construído e, por essa razão, entende-se não haver necessidade do ajuste requerido pelo Grupo.

109. Com relação ao pleito referente à margem de lucro do produtor [CONFIDENCIAL], considerada no cômputo do lucro médio do Grupo para fins do cálculo do valor normal construído da produtora [CONFIDENCIAL], o DECOM aponta que realizou alteração no cálculo.

110. Considerando que a produtora referida [CONFIDENCIAL] não realizou exportações para o Brasil, fez-se a exclusão de seus dados do cômputo da margem de lucro média para o Grupo Top Glove, conforme apontado no item 4.3.1.1.1.

111. Sobre as explicações adicionais apresentadas pelo Grupo com relação a contas que foram excluídas do cômputo de despesas, o DECOM mantém sua decisão acerca daquelas cuja descrição é referente a [CONFIDENCIAL], pela óbvia natureza de receitas.

112. A empresa, por outro lado, apresentou exemplos de contas com sinal invertido para quais foram apresentadas as justificativas de que não seriam provisões, mas sim [CONFIDENCIAL], o DECOM reitera sua posição já que tais situações não correspondem a despesas, as quais têm a natureza de dispêndios realizados.

113. Já para os exemplos de contas que tiveram sinais invertidos efetivamente em função de operações referentes a provisões, o Departamento reitera sua posição de que os valores que deveriam ter sido reportados pelo Grupo deveriam ter expurgado os lançamentos de constituições e de reversões de provisões - os quais geraram as distorções de saldos positivos -, e deveriam ter sido restritos aos dispêndios reais de cada rubrica.

114. A Top Glove alegou ainda ter ocorrido distorção em função da desconsideração da conta [CONFIDENCIAL] nos fabricantes e pela manutenção do saldo da conta [CONFIDENCIAL] na trading TGWW. Nesse sentido o DECOM reitera que a conta [CONFIDENCIAL] nos fabricantes tem a natureza de receita em sua própria descrição, o que justifica de pronto a exclusão de seu saldo do cômputo de despesas gerais e administrativas.

115. Já a conta [CONFIDENCIAL], por sua vez, foi classificada como [CONFIDENCIAL] pelo Grupo, ou seja, é uma despesa de venda e, por essa razão, deve ser mantida no cômputo desse tipo de despesa.

116. Em conclusão, são rechaçados os pleitos do Grupo Top Glove com relação ao cálculo das despesas gerais e administrativas consideradas para fins do cálculo da margem de dumping.

1.8.4.1.2.2. Do Grupo Supermax

117. Em 29 de agosto de 2024, por meio do Ofício nº 5941/2024/MDIC, o DECOM notificou o Grupo Supermax que, tendo em vista a resposta da empresa e os resultados da verificação in loco nas empresas do grupo, foram retiradas do apêndice de custos de produção as despesas de frete que podiam ser atribuídas diretamente às vendas, bem como foram transferidas, para a rubrica de despesas indiretas de vendas, determinadas despesas relacionadas às vendas, como propagandas, viagens e etc., conforme detalhado no relatório de verificação in loco.

118. Neste contexto, a empresa foi notificada que a determinação final de dumping referente ao grupo a ser emitida pelo DECOM levaria em consideração os fatos disponíveis no que tange aos elementos citados.

119. Registra-se que a empresa não apresentou comentários acerca do uso da melhor informação disponível com relação aos custos de produção.

1.8.4.1.2.3. Do Grupo Blue Sail

120. Em 29 de agosto de 2024, o DECOM enviou o Ofício nº 5939/2024/MDIC informando que não haviam sido considerados, para fins de cálculo do custo total de produção utilizado no valor normal construído do Grupo Blue Sail, valores reportados a título de rubricas financeiras. Consoante detalhado no relatório de verificação in loco, a desconsideração se deu pelo fato de que as principais rubricas não estando diretamente relacionadas à operação do produto, conforme detalhado na Nota Técnica de fatos essenciais.

121. Assim, foi informado que a determinação final de dumping referente ao Grupo Blue Sail a ser emitida pelo DECOM levaria em consideração os fatos disponíveis no que tange à rubrica supracitada.

122. Nos termos do art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013, concedeu-se prazo de resposta para a parte interessada.

123. Registra-se que o Grupo Blue Sail não fez comentários a respeito do ofício citado.

1.8.4.1.2.4. Do Grupo INTCO

124. Tendo em vista a resposta ao questionário de produtor/exportador e os resultados da verificação in loco, o Grupo INTCO foi comunicado por meio do Ofício SEI Nº 5933/2024/MDIC, de 29 de agosto de 2024, que determinação final de dumping referente ao grupo levaria em consideração os fatos disponíveis no que se refere a:

a) despesas financeiras reportadas nos apêndices de vendas no mercado interno e de exportações para o Brasil, já que a diferença entre a data da venda e a data de recebimento de pagamento, em algumas operações, ultrapassou [CONFIDENCIAL] tendo o Grupo explicado que [CONFIDENCIAL].

b) aquisição de insumos de partes relacionadas, dado que se observou que o Grupo INTCO não reportou os preços de aquisição de [CONFIDENCIAL] de partes independentes tendo em conta que não havia unidade padrão de volume que permitisse a apuração dos preços médios; e

c) despesas financeiras reportadas no apêndice de custo de produção, tendo em conta que tais rubricas se referem a [CONFIDENCIAL], não estando diretamente relacionadas, portanto, com a comercialização do produto objeto da investigação.

125. O Grupo foi informado que novas explicações poderiam ser protocoladas até o dia 9 de setembro de 2024.

1.8.4.1.2.4.1. Da manifestação do Grupo INTCO acerca do uso da melhor informação disponível para fins de determinação final

126. O Grupo INTCO, em manifestação de 9 de setembro de 2024, defendeu que o prazo médio de recebimento das vendas para partes relacionadas teria sido estendido para até [CONFIDENCIAL] dias devido à ausência de termos fixos entre partes relacionadas, o que poderia ser considerado não razoável. Contudo, argumentou que o prazo médio para vendas para partes não relacionadas refletiria adequadamente o prazo oferecido para partes independentes, que não deveria ser ignorado. Ademais, o DECOM teria desconsiderado as vendas entre partes relacionadas no mercado doméstico chinês para apuração do valor normal. Portanto, o prazo médio para recebimento de vendas para partes relacionadas não afetaria a apuração do valor normal.

127. Em relação ao ajuste no preço de embalagens, o Grupo INTCO defendeu que o ajuste não seria adequado porque o Grupo teria reportado as proporções de aquisição de embalagens partes relacionadas, por valor, que seriam correspondentes a [CONFIDENCIAL]% para Anhui, [CONFIDENCIAL]% for Jiangxi, [CONFIDENCIAL]% para Shandong e [CONFIDENCIAL]% considerando todo o Grupo. Deste modo, a proporção seria reduzida em comparação com toda a aquisição de embalagens durante o período de investigação.

128. Ademais, a INTCO defendeu que de acordo com o relatório de verificação, o valor seria negativo [CONFIDENCIAL]% e não positivo [CONFIDENCIAL]%, de modo que o preço médio de aquisição de embalagens de partes não relacionadas seria menor do que os preços médio de aquisição de partes relacionadas. Mesmo que um ajuste fosse necessário, esse percentual deferia ser aplicado apenas às transações específicas ou deveria considerar a proporção de aquisição de embalagens de partes relacionadas e independentes. Por esta razão, o Grupo INTCO solicitou que o DECOM não ajustasse o preço das embalagens no Apêndice VI.

129. Em relação às despesas financeiras, o Grupo INTCO defendeu que os lançamentos de perdas ou ganhos (gains or losses) seriam diretamente relacionadas às exportações do produto objeto da investigação. Alegou que as exportações seriam realizadas em dólares estadunidenses (US$) entre a INTCO e os clientes. Depois da Export Declaration a INTCO contabilizaria a receita em US$ utilizando a taxa de câmbio do primeiro dia útil de cada mês divulgada pelo Banco Central da China. Quando o pagamento fosse recebido, em US$, haveria uma diferença entre a taxa de câmbio, em Remimbi (CNY), que seria

registrada como perdas ou ganhos (gains or losses) dentro das despesas financeiras. Devido à alta do dólar estadunidense contra CNY durante o período de investigação, foi registrado, de modo geral, ganho cambial, que foi contabilizado como valor negativo, que poderia ser considerado receita de vendas com exportações.

130. Acrescentou ainda que, de acordo com a estrutura legal da INTCO, nenhum dos produtores Anhui, Jiangxi ou Shandong, possui investimentos diretos nas duas tradings de Hong Kong. Acrescentou que, de acordo com o Exhibit V-15.0, o Contas a Receber dos produtores demonstraria o saldo mensal como com as trading companies de Hong Kong.

131. Deste modo, os pagamentos feitos pelas tradings companies de Hong Kong aos produtores em moeda estrangeira e convertidos e contabilizados em CNY seriam pagamentos pelas exportações, portanto, diretamente relacionadas às vendas em moedas estrangeiras.

1.8.4.1.2.4.2. Dos comentários do DECOM

132. Em relação às informações apresentadas pelo Grupo INTCO, registre-se que, para fins de determinação final, os pedidos do Grupo foram parcialmente acatados, de modo que se faz referência aos itens 4.3.2.2 deste documento que apresenta a metodologia utilizada para apuração do valor normal, do preço de exportação e da margem de dumping para fins de determinação final.

1.8.4.1.2.5. Do produtor/exportador Sri Trang

133. Em 29 de agosto de 2024, por meio do Ofício nº 5940/2024/MDIC, o DECOM notificou a empresa que, tendo em vista a resposta da empresa e os resultados da verificação in loco na Sri Trang, alterou-se a taxa de juros utilizada, para considerar a taxa de juros do país conforme autoridade monetária, de 0,75%. Ademais, foram realizados ajustes nas despesas de frete interno e embalagem utilizadas no cálculo, bem como foram utilizadas no cálculo todas as operações com amostras reportadas, que estavam em anexo apartado, tendo sido atribuído CODIP conforme distribuição das demais vendas.

134. Notificou-se que, por fim, não foram considerados para fins de cálculo o drawback reportado, já que a empresa confirmou em sede de verificação in loco se tratar de mero reembolso dado pelo governo, sem qualquer fiscalização ou contrapartida que não a simples exportação. No custo total de produção, foram desconsiderados os valores reportados na coluna J - Other expenses (revenues) do apêndice VI.

135. Neste contexto, a empresa foi notificada que a determinação final de dumping referente à Sri Trang a ser emitida pelo DECOM levaria em consideração os fatos disponíveis no que tange aos elementos citados.

1.8.4.1.2.5.1. Da manifestação do produtor/exportador Sri Trang acerca do uso da melhor informação disponível para fins de determinação final

136. Em resposta protocolada em 09 de setembro de 2024, a Sri Trang apontou três ajustes a serem realizados em seu cálculo, ainda que utilizada a melhor informação disponível. O primeiro ajuste seria com relação às amostras, em que teria sido considerado que a empresa reportou as amostras em mil unidades, quando teria sido reportado em unidades simples. O segundo ajuste diz respeito à consideração das Notas de Crédito com quantidade zero no Apêndice V, em que a metodologia empregada as desconsideraria. O terceiro ajuste diz respeito às devoluções com quantidade negativa no Apêndice V, que também teriam sido desconsideradas.

1.8.4.1.2.5.2. Dos comentários do DECOM

137. O DECOM avaliou a pertinência dos comentários e ajustou o cálculo para fins de determinação final. Com relação às amostras, constatou-se de fato terem sido reportadas em unidades simples. Com relação aos demais ajustes requeridos, igualmente se procedeu conforme requerido, já que foi verificado in loco ser possível vincular as devoluções e créditos reportados direta e exatamente às vendas a que dizem respeito, não restando devolução ou crédito desassociado de venda original, o que impediria a consideração de tais operações.

1.9. Do pedido de relacionamento ou associação entre as partes interessadas

138. De acordo com o § 10 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, as partes serão consideradas relacionadas ou associadas se:

I - uma delas ocupar cargo de responsabilidade ou de direção em empresa da outra;

II - forem legalmente reconhecidas como associados em negócios;

III - forem empregador e empregado;

IV - qualquer pessoa, direta ou indiretamente, possuir, controlar ou detiver cinco por cento ou mais das ações ou títulos emitidos com direito a voto de ambas;

V - uma delas, direta ou indiretamente, controlar a outra, inclusive por intermédio de acordo de acionistas;

VI - forem ambas, direta ou indiretamente, controladas por uma terceira pessoa;

VII - juntas controlarem direta ou indiretamente uma terceira pessoa;

VIII - forem membros da mesma família; ou

IX - se houver relação de dependência econômica, financeira ou tecnológica com clientes, fornecedores ou financiadores.

139. Consoante detalhado nos itens 1.6 e 1.8.4, foram encaminhados questionários a produtores/exportadores selecionados de China, Malásia e Tailândia, cujo volume de exportação representasse o maior percentual razoavelmente investigável pelo DECOM, nos termos do art. 28 do Regulamento Brasileiro.

140. Nesse sentido, os produtores exportadores selecionados Maxter Glove Manufacturing SDN BHD, Top Glove SDN BHD, Shandong Intco Medical Products Co. Ltd. e Blue Sail Medical Co. Ltd. apresentaram resposta tempestiva ao questionário de produtor/exportador e informaram em suas respectivas respostas que tais empresas faziam parte de grupos econômicos em que outras empresas relacionadas também produzem e/ou exportam o produto escopo da presente investigação. Dessa maneira, apresentaram elementos que consideraram pertinentes acerca do tema e pediram tratamento de grupo para fins de análise de eventual cálculo de margem de dumping.

1.9.1. Do produtor/exportador malaio Maxter Glove Manufacturing SDN BHD

141. O produtor/exportador malaio Maxter Glove Manufacturing SDN BHD informou que as seguintes empresas fariam parte do grupo econômico ao qual pertencia: Maxter Glove Manufacturing SDN BHD, Supermax Glove Manufacturing SDN BHD e Maxwell Glove Manufacturing BHD.

142. Considerando as empresas mencionadas como relacionadas e partes do mesmo grupo econômico, o Grupo Supermax foi responsável por [CONFIDENCIAL] % do total importado pelo Brasil de luvas para procedimento não cirúrgico originário da Malásia em P5, com base nos dados da RFB.

96. A partir dos elementos de prova apresentados - demonstrações financeiras, business licenses, sítios eletrônicos etc. -, em sede de resposta de questionário de produtor/exportador e informações complementares, o pedido de tratamento de grupo foi acatado e as informações apresentadas foram submetidas a verificações in loco por parte da autoridade investigadora.

97. Dessa forma, as empresas em epígrafe serão referenciadas doravante como Grupo Supermax, quando pertinente.

1.9.2. Do produtor/exportador malaio Top Glove SDN BHD

98. O produtor/exportador malaio Top Glove SDN BHD informou que as seguintes empresas fariam parte do grupo econômico ao qual pertencia: Top Glove SDN BHD, Top Quality Glove SDN BHD, TG Medical SDN BHD, Flexitech SDN BHD, GMP Medicare, Sentienx SDN BHD, Terang Nusa SDN BHD e Purnabina SDN BHD. Haveria ainda duas trading companies relacionadas, TG Ecommerce SDN BHD e TG Worldwide SDN BHD. Também foi informado que a importadora brasileira Kevenoll do Brasil é empresa relacionada ao Grupo Top Glove.

99. Considerando as empresas mencionadas como relacionadas e partes do mesmo grupo econômico, o Grupo Top Glove foi responsável por [CONFIDENCIAL]% do total importado pelo Brasil de luvas para procedimento não cirúrgico originário da Malásia em P5, com base nos dados da RFB.

100. A partir dos elementos de prova apresentados - demonstrações financeiras, business licenses, sítios eletrônicos etc. -, em sede de resposta de questionário de produtor/exportador e informações complementares, o pedido de tratamento de grupo foi acatado e as informações apresentadas foram submetidas a verificações in loco por parte da autoridade investigadora.

101. Dessa forma, as empresas em epígrafe serão referenciadas como Grupo Top Glove, quando pertinente.

1.9.3. Do produtor/exportador chinês Shandong Intco Medical Products Co. Ltd.

102. O produtor/exportador chinês Shandong INTCO Medical Products Co. Ltd. informou que as seguintes empresas fariam parte do grupo econômico ao qual pertencia: Shandong INTCO Medical Products Co. Ltd. (Shandong), Anhui INCO Medical Products Co. Ltd. (Anhui), INTCO Medical Technology Co. Ltd. (INTCO Medical), Jiangxi INTCO Medical Co. Ltd. (Jiangxi), INTCO Medical (Hong Kong) Co. Ltd. (INTCO HK), INTCO Medical International (Hong Kong) Co. Ltd. (INTCO Medical HK).

103. Considerando as empresas mencionadas como relacionadas e partes do mesmo grupo econômico, o Grupo INTCO foi responsável por [CONFIDENCIAL]% do total importado pelo Brasil de luvas para procedimento não cirúrgico originário da China em P5, com base nos dados da RFB.

104. A partir dos elementos de prova apresentados - demonstrações financeiras, business licenses, sítios eletrônicos etc. -, em sede de resposta de questionário de produtor/exportador e informações complementares, o pedido de tratamento de grupo foi acatado e as informações apresentadas foram submetidas a verificações in loco por parte da autoridade investigadora.

105. Dessa forma, as empresas em epígrafe serão referenciadas como Grupo INTCO, quando pertinente.

1.9.4. Do produtor/exportador chinês Blue Sail Medical Co. Ltd.

106. O produtor/exportador chinês Blue Sail Medical Co. Ltd. informou que as seguintes empresas fariam parte do grupo econômico ao qual pertencia: Shandong Blue Sail Health Technology Co. Ltd.; Shandong Blue Sail Innovation Co. Ltd.; Zibo Blue Sail Health Technology Co. Ltd.; Zibo Blue Sail Innovation Co. Ltd.; Zibo Blue Sail Protective Products Co. Ltd. e Blue Sail (Hong Kong) Trading Limited.

107. Considerando as empresas mencionadas como relacionadas e partes do mesmo grupo econômico, o Grupo Blue Sail foi responsável por [CONFIDENCIAL]% do total importado pelo Brasil de luvas para procedimento não cirúrgico originário da China em P5, com base nos dados da RFB.

108. A partir dos elementos de prova apresentados - demonstrações financeiras, business licenses, sítios eletrônicos etc. -, em sede de resposta de questionário de produtor/exportador e informações complementares, o pedido de tratamento de grupo foi acatado e as informações apresentadas foram submetidas a verificações in loco por parte da autoridade investigadora.

109. Dessa forma, as empresas em epígrafe serão referenciadas como Grupo Blue Sail, quando pertinente.

1.9.4.1. Do relacionamento entre o Grupo Blue Sail e o importador brasileiro First Import

110. Em 08 de dezembro de 2023, o DECOM enviou o Ofício SEI nº 7890/2023/MDIC, solicitando informações complementares ao importador brasileiro First Import Comércio Internacional Ltda. (doravante também "First Import"). Dada a relevância do tema, reproduz-se abaixo parte do teor do ofício:

2. Com relação à resposta ao questionário protocolado, a análise dos dados apresentados demonstrou a necessidade das informações complementares apresentadas a seguir:

2.1 Esclarecer aparente inconsistência entre o informado nos itens 3, 14 e 15 da parte narrativa do questionário "Não há relação direta ou indireta da FIRST IMPORT com nenhum produtor ou exportador estrangeiro do produto objeto de análise" e informações contidas no sítio eletrônico do produtor/exportador chinês Blue Sail https://bluesail.com.br/ como os excertos a seguir:

i. "Isto porque as luvas Blue Sail, distribuídas com exclusividade no Brasil pela First Import Comércio Internacional Ltda." (disponível em https://bluesail.com.br. Acessado em 6 de dezembro de 2023);

ii. "A BlueSail. Desde a sua fundação, em 2009, a First Import dedica-se a implantar uma nova cultura no Brasil, quanto à matéria prima das luvas descartáveis para proteção contra agentes químicos e/ou mecânicos e, em especial, nas luvas para proteção contra agentes biológicos - ou luvas para procedimentos não-cirúrgicos. Desta forma, a First Import acompanha a evolução que já ocorre em todos os países desenvolvidos da América do Norte (USA e Canadá), da Ásia (principalmente Japão) e da Europa, onde as novas tecnologias presentes nas luvas Blue Sail, já representam 50% a 70% das luvas descartáveis usadas nas áreas industrial e de saúde" (disponível em https://bluesail.com.br/empresa-bluesail/. Acessado em 6 de dezembro de 2023);

iii. "Baseada em conceitos de ampla parceria (full partnership) de investimentos e permanente acompanhamento sobre o desenvolvimento dos negócios, a First Import se destaca como uma empresa voltada a ações certas de mercado, assumidas em perfeita sintonia com os fabricantes dos produtos que ela distribui no Brasil, em especial com seu maior parceiro comercial, a Blue Sail Medical. A First Import conta com equipe técnica, serviços logísticos e controles financeiros alocados em parceiros estratégicos. Conta também com uma equipe de vendas e de televendas, treinada tecnicamente para orientar distribuidores e suas equipes, e consumidores dos seus produtos, de forma a garantir os resultados e expectativas principais contidas nos produtos que oferece ao mercado. A First Import destaca-se por ser a melhor opção de parceria no Brasil, em produtos de várias categorias, em especial os de proteção nas áreas industrial e de saúde" (disponível em https://bluesail.com.br/empresa-bluesail/. Acessado em 6 de dezembro de 2023);

iv. Dados de "Contatos" contidos no sítio eletrônico da Blue Sail https://bluesail.com.br/contato/ (Acessado em 6 de dezembro de 2023) fazerem referência a emails e a endereço da First Import;

v. Vídeo institucional First Import/Blue Sail (https://www.youtube.com/watch?v=ZnF0m4A1iWk&t=2s - disponível em https://bluesail.com.br/midia/ . Acessado em 6 de dezembro de 2023):

[RESTRITO]

vi. Vídeo Nitraflex Medical ( https://www.youtube.com/watch?v=k9GKWXzyj2g&t=98s - disponível em https://bluesail.com.br/midia/ . Acessado em 6 de dezembro de 2023):

[RESTRITO]

vii. Banner contido no sítio eletrônico da Blue Sail https://bluesail.com.br/ (acessado em 6 de dezembro de 2023):

[RESTRITO]

2.2 Esclarecer aparente inconsistência entre o informado nos itens 3, 14 e 15 da parte narrativa do questionário "Não há relação direta ou indireta da FIRST IMPORT com nenhum produtor ou exportador estrangeiro do produto objeto de análise" e haver, aparentemente, reconhecimento legal como associados em negócios, consubstanciado no fato de que o nome fantasia da First Import no cadastro da Receita Federal do Brasil é "Blue Sail":

[RESTRITO]

2.3 Esclarecer aparente inconsistência entre o informado nos itens 3, 14 e 15 da parte narrativa do questionário "Não há relação direta ou indireta da FIRST IMPORT com nenhum produtor ou exportador estrangeiro do produto objeto de análise" e o fato de os representantes da First Import intermediarem reuniões oficiais de representantes chineses da Bluesail (presidente do grupo, diretora geral e diretor de marketing) com autoridades governamentais brasileiras, e participarem conjuntamente de tais reuniões:

O prefeito Milton Serafim recebeu nesta sexta-feira, dia 10, representantes do grupo chinês BlueSail. O presidente do grupo, Li Zhenping, a diretora geral, Alice Liu e o diretor de marketing Michel Ho, estiveram em Vinhedo para conhecer os atrativos fiscais e a infraestrutura oferecida pelo município, além da localização estratégica, próxima ao aeroporto internacional de Viracopos e das rodovias Anhanguera e Bandeirantes.

(...)

Segundo o prefeito Milton Serafim o grupo demonstrou interesse em instalar uma unidade no município para fabricação de luvas e exportação para países das Europa e América Latina , e para os USA. "O grupo procura um local para instalar a unidade brasileira e os representantes chineses ficaram impressionados com a infraestrutura viária da região e surpresos com os investimentos realizados pela Prefeitura em áreas como educação, saúde e segurança. Desde 2009, o primeiro ano do meu terceiro mandato como prefeito, esta administração tem incentivado a instalação de novas empresas no município e a expansão das que já estão implantadas em Vinhedo. A vinda de novas indústrias é fator primordial para a geração de emprego e renda no município", comentou o prefeito Milton Serafim, que conversou com representantes do grupo de empresários chineses por mais de 2 horas.

A visita do grupo ao prefeito foi feita por intermédio dos empresários vinhedenses Luiz Fernando Custódio e Luiz Fernando Custódio Filho, da 1st Import Com. Internacional Ltda. O gerente da Caixa Econômica Federal de Vinhedo, Aldo Honorato também participou da reunião.(Fonte: https://www.vinhedo.sp.gov.br/portal/noticias/0/3/12991/prefeito-milton-serafim-recebe-grupo-chines-que-pretende-se-instalar-em-vinhedo, Acessado em 6 de dezembro de 2023).

2.4. Apresentar a íntegra do contrato de fornecimento/distribuição exclusiva entre a First Import e a Blue Sail, incluindo quaisquer anexos, documentos acessórios e alterações posteriores e ainda quaisquer outros contratos ou acordos entabulados entre a First Import e qualquer empresa pertencente ao grupo Blue Sail ou a ele relacionada ou associada, nos termos do § 10 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013;

2.5. Esclarecer como se deu o início do relacionamento entre a First Import e a Blue Sail, e qual o papel da First no apontado intento de implantação da Bluesail no Brasil;

2.6. Apresentar atas ou registros de quaisquer reuniões entre a First Import e representantes da Blue Sail ocorridas no periodo de investigação de dumping;

2.7. Esclarecer de que forma a First atua no desenvolvimento do produto importado da Blue Sail (escolha de características, materiais etc);

2.8. Esclarecer de que forma a Blue Sail aprova ou avalia material de divulgação/marketing da First Import que envolva a marca "Blue Sail";

2.9. Indicar se a Blue Sail está envolvida, de qualquer modo, no financiamento das operações da empresa ou no crédito tomado ou fornecido pela First import aos compradores independentes.

111. O DECOM concedeu prazo de resposta ao Ofício SEI nº 7890/2023/MDIC até o dia 26 de dezembro de 2023. Após deferido pedido de dilação de prazo, a First Import respondeu tempestivamente o ofício mencionado, cujo resumo encontra-se no item a seguir.

112. Registra-se que a Targa, em 18 de dezembro de 2023, apresentou manifestação acerca do ofício em questão. A peticionária alegou que seria amplamente sabido no mercado brasileiro de luvas de procedimento não cirúrgico que a First Import seria distribuidora exclusiva dos produtos Blue Sail no Brasil. Conforme documento disponibilizado pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), a First Import seria detentora da marca Blue Sail no Brasil. Dessa forma, a Blue Sail e a First Import teriam omitido o fato de que as duas empresas seriam partes relacionadas, no entendimento da peticionária.

113. Além dessa alegada omissão, a Targa destacou que a First Import teria de apresentar o Apêndice IV do Questionário do Importador, seção que deve ser preenchida caso exista alguma relação direta ou indireta, entre a empresa importadora e algum produtor/exportador estrangeiro da Malásia, Tailândia e China, referentes ao produto objeto da investigação.

114. Em razão das omissões apontadas, a Targa solicitou que fosse a aplicada a melhor informação disponível no que diz respeito ao preço de exportação da Blue Sail ao Brasil.

1.9.4.1.1. Da resposta ao Ofício SEI nº 7890/2023/MDIC

115. Em 03 de janeiro de 2024, o importador First Import apresentou sua resposta às informações complementares solicitadas por meio do Ofício SEI nº 7890/2023/MDIC. Na resposta, o importador disse que não teria qualquer relação direta ou indireta com produtores/exportadores estrangeiros do produto objeto de investigação.

116. A First Import detalhou características de sua empresa, o relacionamento com a Blue Sail e sublinhou que há "relação comercial sólida e duradoura" com o produtor chinês, sendo [CONFIDENCIAL]. A First Import teria sido o primeiro importador/distribuidor da Blue Sail no Brasil.

117. De acordo com a First Import:

Como não havia produtos de fabricação da Blue Sail no mercado brasileiro antes da FIRST IMPORT começar a revendê-los, para fins de propaganda, a importadora criou, por iniciativa própria, um website para divulgar os seus produtos, que eram comprados da Blue Sail e posteriormente revendidos.

Importante reiterar que o website foi criado pela FIRST IMPORT e que é, inclusive, totalmente operado pela FIRST IMPORT. Justamente por isso, há somente referências aos dados de contatos da FIRST IMPORT, e às localidades de operação da FIRST IMPORT.

118. Foi também sublinhado que:

[CONFIDENCIAL]

119. A First Import comentou que a Blue Sail possui outros clientes/distribuidores no Brasil, o que poderia ser confirmado a partir das bases oficiais de importações.

120. Foi igualmente destacado que não só a expressão "distribuidor exclusivo", mas também os textos do sítio eletrônico teriam sido usado apenas para fins comerciais e de propaganda.

121. Com relação ao fato de [CONFIDENCIAL], esta empresa entende que seria [CONFIDENCIAL].

122. A respeito do texto transcrito no ofício em que há o conceito de "full partnership", a First Import comentou que o texto ressaltaria a parceria comercial entre as empresas.

123. Ademais, a First Import afirmou ser seu o sítio eletrônico mencionado no ofício enviado, destacando que "não há no website referências diretas às operações da empresa Blue Sail Medical, mas apenas à First Import e aos produtos revendidos pela empresa".

124. Com relação aos vídeos mencionados, a First Import disse que foram por ela produzidos e que não haveria referência da Blue Sail Medical, tendo sido utilizado apenas com objetivo de marketing e propaganda.

125. No que tange ao registro do nome fantasia "Blue Sail", a First Import entende que isso "não significa que haja qualquer tipo de reconhecimento legal de que a First Import e alguma empresa do Grupo Blue Sail Medical sejam associados em negócios", pois se trataria de ato declaratório. De acordo com o informado, a First Import utilizaria o nome Blue Sail à marca comercial diferente.

126. Para a First Import, a análise do uso do nome fantasia não seria competência do DECOM, e que o Departamento não pode restringir sua análise a materiais de marketing da empresa.

127. Foi comentado também que a First Import não teria garantias operacionais ou outros benefícios oriundos da Blue Sail. Também foi informado que a Blue Sail não teria ingerência no material de divulgação da First Import, nem aquela teria se envolvido no financiamento de operações desta.

128. Com relação à entrevista transcrita no ofício enviado, a First Import comentou que seus sócios apenas intermediaram a reunião ocorrida entre autoridades locais e representantes da Blue Sail.

129. No que diz respeito à solicitação de contrato de fornecimento/distribuição exclusiva entre a First Import e a Blue Sail, feita no ofício, a First Import comentou que não há nenhum documento ou contrato de distribuição. Tampouco teria ocorrido reunião formal ou informal para discussão de negócios, embora tenha havido visita do presidente e da diretora da Blue Sail nas instalações da Fist Import.

130. A respeito do desenvolvimento de produtos, a First Import destacou que

Como bons conhecedores de processo de vendas e marketing, a FIRST IMPORT cria os próprios meios de propaganda, as suas ações de marketing e a linguagem comercial das luvas que importa.

131. A First Import igualmente enfatizou que todos os custos de aprovação e registro de produtos são arcados somente pela empresa.

1.9.4.1.2. Dos comentários do DECOM

132. Em 20 de junho de 2024, por meio do Ofício SEI nº 4159/2024/MDIC, considerando as informações coletadas na verificação in loco no Grupo Blue Sail, constantes do item "IX. Das Informações Relativas à First Import Comércio Internacional Ltda." do Relatório de Verificação in Loco do Grupo Blue Sail, bem como as informações da resposta do importador brasileiro First Import Comércio Internacional Ltda. ao Ofício SEI nº7890/2023/MDIC, resumidas no item 1.9.4.1 deste documento, o DECOM teceu os seguintes comentários a respeito do relacionamento do Grupo Blue Sail com o importador brasileiro First Import:

a) No sítio eletrônico https://bluesail.com.br/midia/, faz-se referência a vídeo institucional

em que expressamente é mencionado, de forma conjunta, "First Import/Blue Sail Brasil" e também os dizeres "Somos a First Import/Blue Sail Brasil";

b) No mesmo sentido, no sítio eletrônico https://bluesail.com.br/empresa-bluesail/, observa-se que as duas empresas são citadas de formas indistintas, como percebido pelo texto: "A BlueSail. Desde a sua fundação, em 2009, a First Import dedica-se a implantar uma nova cultura no Brasil, quanto à matéria prima das luvas descartáveis para proteção contra agentes químicos e/ou mecânicos (...)". Outro exemplo pode ser notado por meio do vídeo institucional First Import/Blue Sail Brasil (disponível em https://www.youtube.com/watch?

v=ZnF0m4A1iWk&t=2s) em que se destaca: "Possuímos localização estratégica: A First Import/Blue Sail Brasil está localizada estado (sic) de São Paulo (...)";

c) No sítio eletrônico https://bluesail.com.br/seja-nosso-distribuidor/, observa-se que a First Import é responsável não só pelo escritório comercial/vendas do Grupo Blue Sail, mas também por sua logística (Armazenamento e Expedição);

d) A First Import é titular do nome fantasia "Blue Sail" que diz respeito ao grupo chinês Blue Sail, produtor/exportador selecionado na presente investigação;

e) Somente a First Import importou, durante o período de análise de dumping, luvas com a marca "Blue Sail" estampada na parte frontal das embalagens de luvas para procedimento não cirúrgico;

f) A First Import dispõe de prazo de pagamento contratual [CONFIDENCIAL]. Ademais, observou-se que, em diversas operações, o prazo de pagamento [CONFIDENCIAL]. As importações realizadas pela First Import [CONFIDENCIAL]como é de praxe com os demais importadores do Grupo;

g) O Grupo Blue Sail foi o único fornecedor de luvas de procedimento não cirúrgico da First Import durante todo o período de análise de dano;

h) Segundo reportado na coluna "Valor Pago" da aba "Planilha2" do Apêndice IV da First Import, a empresa auferiu o total de R$[CONFIDENCIAL] com vendas de luvas em 2022, que representa 65,9% da receita total obtida pela First Import nesse período. Registra-se que a soma do valor total das notas fiscais de venda de 2022 (P5) foi R$[CONFIDENCIAL] reportado na aba "APÊNDICE IV", está aparentemente inconsistente com a Demonstração de Resultado (DRE) de 2022 da empresa, cuja receita operacional bruta totalizou R$ [CONFIDENCIAL].

133. No mesmo ofício, o DECOM concluiu que:

Diante dos elementos constantes nos autos do processo, o DECOM entendeu que o relacionamento entre o importador First Import Comércio Internacional Ltda. e o Grupo Blue Sail estende-se muito além de mera relação comercial, como alega a First Import. As informações no sítio eletrônico https://bluesail.com.br, por exemplo, mostram, de modo evidente, diversas alusões às duas empresas de forma una e combinada. Ademais, nota-se que há relevante participação das receitas das vendas das luvas Blue Sail na receita bruta total de 2022 da First Import, indicando ser este seu principal negócio no Brasil.

7. Dessa maneira, após análise de todos os elementos pertinentes protocolados nos autos do processo, comunico que o DECOM poderá considerar que o importador First Import Comércio Internacional Ltda. é relacionado ao Grupo Blue Sail, nos termos do inciso IX do§10 do Decreto nº 8.058, de 2013, haja vista que os elementos aqui destacados indicam haver dependência econômica com fornecedor.

134. Nos termos do art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi concedido prazo para novas explicações por parte do Grupo Blue Sail, cuja resposta tempestiva foi resumida no item seguinte.

1.9.4.1.3. Da resposta ao Ofício SEI nº 4159/2024/MDIC

135. No dia 24 de junho de 2024, em resposta ao Ofício SEI Nº 4159/2024/MDIC, de 20 de junho de 2024, o Grupo Blue Sail apresentou manifestação a respeito da relação com a First Import, em que reafirmou diversas informações já prestadas em sua resposta ao Ofício SEI Nº 7890/2023/MDIC, detalhada no item 1.9.4.1.1. deste documento.

136. O Grupo Blue Sail afirmou não possuir sítio eletrônico no Brasil, nem publicar conteúdo no YouTube. O uso da marca estaria relacionado à propriedade intelectual, que não seria objeto desta investigação antidumping. Tratar-se-ia de uma questão de marketing, conduzida diretamente e exclusivamente pelo importador First Import, sem qualquer autorização ou apoio do Grupo Blue Sail. Se a autoridade investigadora brasileira identificar alguma violação de direitos de propriedade intelectual, a manifestante sugeriu que o DECOM acione as autoridades competentes.

137. O Grupo Blue Sail destacou também que nunca teve escritório comercial ou de logística no Brasil, e informações relacionadas a este tema são de responsabilidade da First Import.

138. A First Import usaria o nome "Blue Sail" devido à sua longa parceria com o grupo chinês. A estratégia de marketing da First Import, adotada há cerca de 13 anos, não teria sido prevista pelo Grupo Blue Sail como um problema de propriedade intelectual. Como o Grupo Blue Sail não atuaria no mercado brasileiro com sua marca, a estratégia de marketing da First Import não seria relevante para o grupo chinês.

139. A Blue Sail ressaltou que o logotipo usado pelo Grupo Blue Sail seria diferente daquele adotado pela First Import, o que demonstraria que não haveria um planejamento de marca no mercado brasileiro.

140. Com relação a questões relacionadas a pagamento, foi ressaltado que o prazo de pagamento depende não apenas da longevidade do relacionamento do cliente com a Blue Sail, mas também da pontuação do cliente com a China Export & Credit Insurance Corporation, a companhia de seguros chinesa usada pela Blue Sail.

141. Foi destacado também que não haveria ilegalidade no fato de a empresa brasileira importar o produto apenas do Grupo Blue Sail. O Grupo Blue Sail, por sua vez, possuiria vários outros clientes no Brasil, conforme conhecimento da autoridade investigadora brasileira.

142. O Blue Sail enfatizou não concordar com a conclusão do DECOM de que a relação entre a importadora First Import Comércio Internacional Ltda. e o Grupo Blue Sail iria além de uma mera relação comercial. Nesse sentido, foi comentado que:

The Brazilian investigating authority has the Group's audit report, has carried out on-the-spot verifications, and is fully aware of the various companies that make up the Group, and First Import is not one of them.

The marketing strategy adopted by First Import should not be considered as a determining factor in the relationship between the parties. Brazilian law is evident in this regard. None of the legal hypotheses in §10º of Article 14 of Decree 8.058/2013 apply to the Blue Sail-First Import relationship precisely because Brazilian legislation does not penalize mere commercial relationships.

Furthermore, the fact that a significant share of First Import's total gross revenue for 2022 is related to products imported from Blue Sail does not indicate that the companies are related parties. As mentioned, the Blue Sail Group is unaware of First Import's commercial practices.

First Import's marketing material is not and has never been determined or influenced by the Blue Sail Group. The Blue Sail Group has several other customers in the Brazilian market and applies the same sales conditions to all of them. Yes, First Import is an important customer and commercial partner, but it has never been financially supported.

143. O Grupo Blue Sail enfatizou que nunca houve qualquer contribuição financeira, perdão de pagamento ou investimento nas operações da First Import, o que sublinharia a independência financeira absoluta da First Import.

144. Caso o DECOM insistisse na conclusão de dependência financeira, o Grupo Blue Sail solicitou que a autoridade brasileira justificasse e explicasse em que base poderia concluir que haveria dependência financeira entre as partes.

145. Além disso, o Grupo Blue Sail pediu ao DECOM que comparasse as relações existentes entre Supermax e Kevenoll e suas respectivas empresas-mãe com a relação entre o Grupo Blue Sail e a First Import.

146. Por fim, o Grupo Blue Sail requereu que o DECOM considerasse a legislação brasileira, especialmente o §10º do artigo 14 do Decreto 8.058/2013, e concluísse que a First Import não seria e nunca foi uma parte relacionada ao Grupo.

147. Em 26 de junho de 2024, o importador brasileiro First Import também apresentou resposta ao Ofício SEI Nº 4159/2024/MDIC, reiterando que não possuiria qualquer relação direta ou indireta com produtores ou exportadores estrangeiros do produto investigado, incluindo o Grupo Blue Sail. A relação entre a First Import e o Grupo Blue Sail seria puramente comercial, sólida e duradoura desde a fundação da First Import há 14 anos, baseada em integridade e boa performance comercial.

148. A First Import repetiu argumentos já manifestados em sua resposta ao Ofício SEI nº 7890/2023/MDIC, detalhada no item 1.9.4.1.1. deste documento. Por economia processual, não serão novamente resumidos e faz-se remissão ao item citado.

149. A First Import ainda destacou:

Toda a confusão é gerada única e exclusivamente pelo fato de a FIRST IMPORT usar o nome fantasia e a marca "Blue Sail", que são, na prática, de competência das Juntas Comerciais, do INPI, e de outros órgãos reguladores brasileiros. A análise do material de marketing da FIRST IMPORT, e os seus reflexos no mundo jurídico, não são um objeto de análise na presente investigação antidumping.

150. A manifestante pontuou que seria responsabilidade do DECOM verificar se algum produtor/exportador estrangeiro teria parte relacionada no Brasil. No entanto, destacou que seria importante que DECOM considerasse a operação da First Import, e não apenas seu material de marketing.

151. A First Import reiterou que não possuiria relacionamento de "parte relacionada" com a Blue Sail, conforme disposto no artigo 14, §10º, IX do Decreto nº 8.058/2013. A importadora nunca teria recebido benefícios como descontos ou investimentos da Blue Sail. Os demonstrativos financeiros de 2022 e 2023 da First Import confirmariam a ausência de qualquer relação entre as partes.

152. Como não haveria provas de dependência econômica ou financeira, e não existiria relação entre as partes, o DECOM não poderia concluir pela existência de "relacionamento" apenas por causa de um plano de marketing, concluiu a manifestante.

1.9.4.1.4. Das outras manifestações acerca do relacionamento entre Blue Sail e First Import anteriores à Nota Técnica de Fatos Essenciais

153. Na data de 05 de janeiro de 2024, a Blue Sail apresentou comentários sobre a manifestação da Targa do dia 18 de dezembro de 2023, quando afirmou que possuiria outros clientes no Brasil além da First Import e que não seria relacionada a este importador. Comentou que a estratégia de marketing utilizada pela First Import não teria sido determinada ou influenciada pela Blue Sail.

154. Sobre o relacionamento com a First Import, a Blue Sail afirmou que haveria um histórico bem-sucedido de cooperação comercial e que ela teria sido a primeira empresa a revender os produtos da Blue Sail, 13 anos atrás. Afirmou ainda, que nunca investiu ou assinou contrato especial com a First Import não havendo prioridade ou condições especiais de pagamento entre clientes brasileiros.

155. Em 25 de janeiro de 2024, a Targa apresentou resposta às manifestações da importadora First Import e do produtor/exportador Grupo Blue Sail, que alegaram não serem relacionadas, mas terem apenas parceiras comerciais de longa data. A Targa ressaltou que a existência de múltiplos clientes não excluiria a possibilidade de relacionamento entre as partes, citando que empresas associadas poderiam transacionar de forma diferente com terceiros.

156. A manifestante destacou que o website da Blue Sail no Brasil seria operado pela First Import, indicando controle do marketing e potencial dependência econômica. Além disso, a First Import seria identificada como "Blue Sail" na Receita Federal, reforçando a associação entre as empresas.

157. A Targa comentou sobre registros de marca no INPI e de produtos na Anvisa, mostrando que a First Import deteria o registro das luvas da Blue Sail, evidenciando dependência na comercialização e confusão de marcas. Segundo o artigo 14, § 10º, IX do Decreto nº 8.058/2013, isso indicaria uma relação que transcenderia a mera transação comercial, mostrando dependência econômica baseada em contratos de fornecimento e distribuição.

158. Assim, com base nas evidências apresentadas, a Targa concluiu que Blue Sail e First Import seriam partes relacionadas, mesmo sem contratos de fornecimento, devido à dependência fática no marketing, registros na Anvisa e INPI.

159. Em 06 de fevereiro de 2024, o Grupo Blue Sail apresentou suas considerações em relação a manifestação da Targa de 25 de janeiro de 2024.

160. A manifestante destacou que o DECOM possuiria os elementos apropriados para apurar que não haveria dependência econômica entre a importadora First Import e as empresas do Grupo Blue Sail.

161. Quanto a afirmação da Targa de que a importadora First Import seria a detentora do registro exclusivo das luvas produzidas/exportadas pelas empresas do Grupo Blue Sail, a manifestante salientou que aprovações para fabricação ou importação do produto objeto da investigação seriam necessárias perante a Anvisa e que isso não seria indicador de relacionamento entre as partes envolvidas. A manifestante destacou que a Blue Sail não dependeria da First Import para comercializar produtos no Brasil.

162. Nesse sentido, a Blue Sail apresentou registros de produtos na ANVISA de alguns de seus clientes, apenas para ilustrar e descaracterizar as informações apresentadas pela Targa.

163. Em manifestação protocolada em 16 de julho de 2024, a importadora First Import reiterou a ausência de relacionamento com o Grupo Blue Sail e apontou que toda a confusão ocorreu em função de a empresa ter utilizado o nome fantasia e a marca "Blue Sail" nas suas ações de marketing. A empresa apontou que se trata de uma relação fornecedor-distribuidor, mas reconheceu que é da competência e do interesse do DECOM apurar se algum produtor/exportador estrangeiro possui partes relacionadas no Brasil.

164. Em conclusão, a First solicitou a revisão do entendimento de relacionamento entre ela e o Grupo Blue Sail como partes relacionadas, por não haver qualquer relação de dependência financeira ou econômica entre as partes.

165. Na data de 16 de julho de 2024, a Blue Sail apresentou comentários acerca do relacionamento entre a Blue Sail e a importadora First Import. A empresa afirmou não possuir relações diretas ou indiretas com nenhum importador brasileiro, caracterizando a relação como fornecedor-distribuidor, sem enquadramento no §10 do artigo 14 do Decreto nº 8.058/2013. A Blue Sail esclareceu que nunca houve qualquer contribuição financeira ou influência na gestão da First Import. Durante as verificações in loco, o DECOM teria verificado que as condições de pagamento estariam alinhadas com a prática do Grupo e baseadas na pontuação da seguradora chinesa China Export & Credit Insurance Corporation.

166. Diante disso, a Blue Sail solicitou que o DECOM reconhecesse que a First Import não seria uma parte relacionada ao Grupo, conforme o §10º do artigo 14 do Decreto nº 8.058/2013.

1.9.4.1.5. Das outras manifestações acerca do relacionamento entre Blue Sail e First Import posteriores à Nota Técnica de Fatos Essenciais

167. Em 9 de setembro de 2024, a First Import apresentou sua manifestação final a respeito da nota técnica de fatos essenciais e alegou surpresa por o DECOM tê-la considerado como parte relacionada de um Grupo empresarial chinês, com base em "dependência econômica com o fornecedor", nos termos do inciso IX, do §10º, do artigo 14 do Decreto 8.058/2013, mesmo após os diversos esclarecimentos apresentados no decorrer da investigação.

168. A empresa argumentou que o DECOM na nota técnica de fatos essenciais não teria analisado a situação econômica da empresa, apesar das manifestações.

96. A empresa reiterou que [CONFIDENCIAL]. De acordo com a First Import, [CONFIDENCIAL].

97. O DECOM não teria considerado que a Blue Sail tem vários outros clientes no Brasil. Ainda, o Departamento deveria considerar que o fato de o Grupo Blue Sail ser o único fornecedor de LNC da importadora First Import não se confundiria com o cenário de essa importadora ser distribuidora exclusiva dos produtos Blue Sail.

98. De acordo com a manifestante, a lei brasileira não qualificaria a existência de fornecimento exclusivo como elemento para consideração de produtor/exportador e o respectivo importador como partes relacionadas e não implicaria dependência econômica. A evolução deste raciocínio estaria levando à equivocada conclusão de que o importador que apenas adquirisse determinados produtos de um único fornecedor deveria ser considerado como parte relacionada da empresa estrangeira.

99. A parte argumentou que caso este raciocínio fosse extrapolado para outros procedimentos de defesa comercial, ter-se-ia um "efeito avalanche", acompanhado da necessidade de validação e verificação de dados de todos os importadores que apenas importaram produtos de um único fornecedor, situação apontada como impraticável.

100. A mens legis do inciso IX do §10º do art. 14 do Decreto nº 8.058/2013 se referiria a perdão de dívida, preços diferenciados, aporte financeiro, investimento em estrutura e logística, entre outros, o que não teria ocorrido. Todas as importações realizadas pela First Import teriam sido a preços de mercado, devidamente pagas e, nunca, nenhuma ajuda financeira teria sido concedida pelo Grupo Blue Sail para reduzir os prejuízos incorridos pela First Import, ou para apoio e/ou investimento nas suas operações.

96. A parte argumentou ainda que o órgão brasileiro responsável por assuntos relacionados à marca e à propriedade intelectual seria o INPI, e não o DECOM.

97. A First Import alegou que o DECOM pareceria desconsiderar o fato que a empresa fez questão de participar da investigação e de apresentar respostas ao Questionário do Importador e apontou que Departamento não verificou in loco os dados reportados por opção.

98. O único elemento identificado pelo DECOM teria sido o prazo de pagamento de algumas operações que, aparentemente, a Blue Sail não ofereceria para outros clientes brasileiros. De toda forma, isso não significaria que as empresas sejam partes relacionadas. A situação teria sido devidamente esclarecida e comprovada e a longa parceria comercial seria fator gerador de confiança entre as partes, cujas operações teriam sido fiscalizada e aprovada por uma seguradora chinesa.

99. Em conclusão, para fins de determinação final, a First Import solicitou ao DECOM que comentasse sobre as dívidas adquiridas pela empresa e como ocorreria a vinculação deste cenário com a alegada dependência financeira e econômica.

1.9.4.1.6. Dos comentários do DECOM

96. No que tange aos comentários relativos à propriedade intelectual por conta do uso da marca "Blue Sail" pela First Import, informa-se que o objeto da análise é avaliar se há dependência econômica, financeira ou tecnológica com clientes, fornecedores ou financiadores, nos termos do inciso IX do §10 do art. 14 do Decreto nº 8.058/2013. Em nenhum momento, o DECOM questionou se a First Import pode ou não usar a marca Blue Sail. Todavia, a First Import ser dona do nome fantasia "Blue Sail" não pode ser ignorado para a análise que se pretendeu fazer.

97. Sobre o comentário de que a expressão "distribuidor exclusivo" e informações do sítio eletrônico da Blue Sail teriam sido usados apenas para fins comerciais e de propaganda, o DECOM não questiona a sua finalidade, mas sim a veracidade de tais informações. Nesse sentido, as manifestantes não negaram expressamente que a First Import seria "distribuidor exclusivo" da Blue Sail. Além disso, os elementos coletados na verificação in loco vão ao encontro do fato de a First Import ser realmente distribuidor exclusivo das luvas da marca Blue Sail, já que esse importador foi a única empresa brasileira que importou LNC com a marca Blue Sail estampada na parte frontal das embalagens das luvas.

98. A respeito do comentário de que o conceito "full partnership" indicaria apenas parceria comercial entre as empresas, o DECOM não compartilha com tal entendimento. O que se nota a partir dos elementos de prova acostados aos autos desse processo é que a parceria entre as duas empresas vai muito além de questões meramente comerciais. Por exemplo, a First Import tem a Blue Sail como único fornecedor de luvas, é "distribuidor exclusivo" de LNC da Blue Sail no país e é responsável pela gestão do sítio eletrônico que leva o nome da Blue Sail, em que se nota claramente diversas alusões às duas

empresas de forma una e combinada. Ora, se a Blue Sail alega que não autorizou nem apoiou o sítio eletrônico, deveria solicitar à First Import que tal sítio fosse excluído ou acionar as autoridades competentes para tanto. Ao não o fazer, a Blue Sail tacitamente consente com as informações ali divulgadas.

99. Com relação à alegação de que "não há no website referências diretas às operações da empresa Blue Sail Medical, mas apenas à First Import e aos produtos revendidos pela empresa", tal comentário parece pouco adequado, tendo em conta a fácil constatação das diversas indicações diretas das operações da Blue Sail. No sítio eletrônico https://bluesail.com.br/midia/, por exemplo, observa-se vídeos com apresentações das operações da Blue Sail, inclusive ilustrando linhas de produção de luvas da empresa.

100. Sobre a afirmação de que não haveria ilegalidade no fato de a empresa brasileira importar o produto apenas do Grupo Blue Sail, o DECOM destaca que em nenhum momento foi levantada essa possibilidade. As manifestantes deveriam ter se debruçado, mas não o fizeram, sobre a alegada a dependência da First Import para com a Blue Sail no que tange ao fornecimento de luvas, principal negócio da importadora brasileira. Ora, se uma importadora brasileira importa produto de apenas um fornecedor estrangeiro, a dependência no fornecimento parece evidente. Registra-se, todavia, que este elemento não foi analisado de forma isolada, mas somou-se a diversos outros para que a autoridade investigadora pudesse chegar à conclusão que entendeu mais adequada.

101. Com relação às alegações de que não haveria menções sobre a First Import nas demonstrações financeiras da Blue Sail, o DECOM ressalta que tal argumento não afasta a possibilidade de se entender pelo relacionamento/associação com base no inciso IX do §10 do art. 14 do Decreto nº 8.058/2013. Se aparentemente não há relacionamento de direito, há de fato, conforme indicam os diversos elementos de prova.

102. No que concerne ao pedido de se comparar as relações entre a Supermax e Kevenoll com suas empresas-mãe, não ficou claro para a autoridade qual o objetivo da comparação, pois cada modelo de negócio tem características próprias influenciadas por diversos fatores diferentes.

103. Sobre comentários de que a Blue Sail nunca beneficiou a First Import e que condições de pagamento seriam balizadas pela longevidade da relação e também pelas informações da seguradora chinesa China Export & Credit Insurance Corporation, registra-se que em diversas exportações da Blue Sail para a First Import [CONFIDENCIAL], consoante já destacado no Ofício SEI nº 4159/2024/MDIC, [CONFIDENCIAL].

104. Com relação ao comentário "Toda a confusão é gerada única e exclusivamente pelo fato de a First Import usar o nome fantasia e a marca "Blue Sail", o DECOM sublinha que não há confusão alguma. A análise que se buscou fazer partiu da avaliação dos inúmeros elementos coletados com o objetivo de analisar se as duas empresas são ou não são relacionadas à luz do inciso IX do §10 do art. 14 do Decreto nº 8.058/2013, que estabelece que as partes serão consideradas relacionadas ou associadas se houver relação de dependência econômica, financeira ou tecnológica com clientes, fornecedores ou financiadores.

105. Após todo o detalhamento dos itens 1.9.4.1 e 1.9.4.1.2. deste documento, nota-se que o uso no nome fantasia e da marca Blue Sail não foi o único e exclusivo elemento analisado.

106. A respeito dos comentários de que as características da relação entre Blue Sail e a First Import remetem a uma relação "sólida e duradoura", o DECOM ressalta novamente que o objeto da análise é avaliar se há dependência econômica, financeira ou tecnológica com clientes, fornecedores ou financiadores, nos termos do inciso IX do §10 do art. 14 do Decreto nº 8.058/2013. A partir da análise dos inúmeros elementos trazidos à baila sobre o relacionamento entre a First Import e a Blue Sail, o DECOM entende que a parceria não se restringe meramente a questões comerciais.

107. Consoante já expressamente citado no Ofício SEI nº 4159/2024/MDIC, encaminhado à Blue Sail e à First Import, observou-se que parcela significativa da receita bruta obtida pela First Import é oriunda da venda de LNC, conforme consta em sua DRE, [CONFIDENCIAL].

108. Registra-se que a Blue Sail foi o único fornecedor de LNC para a First Import durante todo o período de análise de dano. Isto é, [CONFIDENCIAL].

109. Além disso, na verificação in loco nos produtores/exportadores da Blue Sail, a equipe do DECOM observou que somente a First Import importou luvas com a marca "Blue Sail" estampada na parte frontal das embalagens de luvas para procedimento não cirúrgico.

110. As informações coletadas no sítio eletrônico da Blue Sail, em que há diversas alusões às empresas de forma uma e combinada, em verdadeira simbiose, coadunam-se com o entendimento desta autoridade investigadora de haver dependência econômica com fornecedor, nos termos do inciso IX do §10 do art. 14 do Decreto nº 8.058/2013.

111. Assim, consoante informado no Ofício SEI nº 4159/2024/MDIC, o DECOM considerou o importador First Import Comércio Internacional Ltda. relacionado ao Grupo Blue Sail.

112. No que tange as manifestações finais apresentadas, o DECOM sublinha que todas as manifestações a respeito do tema foram resumidas e analisadas. Consoante já detalhado, há elementos robustos nos autos do processo que indicam que a relação entre as duas partes não se restringe simplesmente a uma relação comercial comum. Destaca-se que a decisão levou em conta o conjunto probatório acostado aos autos e não elementos tomados isoladamente. Elementos abundam.

113. Registra-se que procedimentos administrativos relativos à investigação de medidas antidumping são regulamentados pelo Decreto nº 8.058/2013 e, por meio deste, o §10 do art. 14 dá guarida à autoridade investigadora avaliar relacionamento e associação entre partes interessadas, como feito nesta ocasião.

1.10. Das verificações in loco

1.10.1. Da verificação in loco na indústria doméstica

114. Com base no § 3º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi realizada verificação in loco nas instalações da Targa no período de 11 a 15 de setembro de 2023 com o objetivo de confirmar as informações prestadas na petição e nas informações complementares.

115. Foram cumpridos os procedimentos previstos no roteiro de verificação encaminhado previamente à empresa e foram validadas as informações referidas acima, depois de realizados os ajustes pertinentes, indicados no relatório da verificação anexado aos autos do processo em 4 de outubro de 2023.

116. Registra-se que, consoante relatório de verificação in loco, os dados contabilizados pela empresa foram extraídos do sistema contábil em unidades de luvas e, depois, aplicado fator de conversão para se alcançar as informações em volume (kg).

117. A versão restrita do relatório de verificação in loco consta dos autos restritos do processo e os documentos comprobatórios foram recebidos em bases confidenciais.

118. As informações constantes deste documento incorporam os resultados da verificação in loco realizada.

1.10.2. Das verificações in loco nos importadores

119. Conforme reportado nas respostas dos questionários de produtor/exportador e de importador, as empresas importadoras brasileiras Supermax Brasil Importadora S.A. e Kevenoll do Brasil Produtos Médicos Hospitalares Ltda. são partes relacionadas, respectivamente, dos produtores/exportadores selecionados Grupo Supermax e Grupo Top Glove.

120. Com base no § 3º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram realizadas verificações in loco na Kevenoll, no período de 22 a 24 de janeiro de 2024, e na Supermax Brasil, no período de 25 a 29 de janeiro de 2024, com o objetivo de confirmar as informações prestadas nas respectivas respostas ao questionário do importador e nas informações complementares.

121. Foram cumpridos os procedimentos previstos nos respectivos roteiros de verificação encaminhados previamente às duas empresas e foram validadas as informações acima referidas. Os ajustes pertinentes estão indicados nas versões restritas dos relatórios de verificação, ambos anexados aos autos restritos em 28 de fevereiro de 2024. Os documentos comprobatórios, por sua vez, foram recebidos em bases confidenciais.

122. As informações constantes deste documento incorporam os resultados de ambas as verificações realizadas.

1.10.3. Das verificações in loco nos produtores/exportadores

123. Com base nos §§ 1º e 2º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, com o objetivo de confirmar as informações reportadas nos questionários e nas informações complementares, foram realizadas verificações in loco nas instalações dos cinco produtores/exportadores selecionados: Maxter Glove Manufacturing SDN BHD, Top Glove SDN BHD, Shandong Intco Medical Products Co. Ltd., Blue Sail Medical Co. Ltd. e Sri Trang Gloves (Thailand) Public Company Limited. Os Governos da China, Malásia e Tailândia foram notificados da realização de verificações in loco nas empresas produtoras/exportadoras selecionadas.

124. As visitas foram realizadas nas datas anuídas pelas empresas, conforme detalhado a seguir, tendo sido cumpridos os procedimentos previstos nos roteiros de verificação, encaminhados previamente às empresas, tendo sido verificados os dados apresentados nas respostas aos questionários e em suas informações complementares.

Produtor/exportador Data da verificação Data do protocolo do relatório nos autos restritos

| Produtor/exportador | Data da verificação | Data do protocolo do relatório nos autos restritos |
|---|---|---|
| Empresa Sri Trang | 26 de fevereiro a 01 de março de 2024 | 30 de abril de 2024 |
| Grupo Top Glove | 4 a 20 de março de 2024 | 21 de maio de 2024 |
| Grupo INTCO | 4 a 12 de março de 2024 | 10 de junho de 2024 |
| Grupo Blue Sail | 13 a 22 de março de 2024 | 13 de junho de 2024 |
| Grupo Supermax | 22 de abril a 01 de maio de 2024 | 14 de junho de 2024 |

125. Os dados dos produtores/exportadores constantes deste documento levam em consideração os resultados dessas verificações in loco.

126. As versões restritas dos relatórios de verificação in loco constam dos autos restritos do processo e os documentos comprobatórios foram recebidos em bases confidenciais.

127. A empresa chinesa Blue Sail Medical Co. Ltd. foi notificada pela autoridade investigadora acerca da utilização dos fatos disponíveis, tendo em conta o resultado da verificação in loco, conforme detalhado a seguir.

1.10.3.1. Da verificação in loco no Grupo Blue Sail

128. Nos termos do art. 50 c/c art. 179 do Decreto nº 8.058, de 2013, por ocasião da notificação de início da investigação em epígrafe, o DECOM encaminhou às partes interessadas questionário especificando, pormenorizadamente, as informações necessárias à instrução do processo, os prazos e a forma pela qual tais informações deveriam estar estruturadas em suas respostas. Ademais, enfatizou-se que, nos termos do §3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, o DECOM poderia utilizar-se da melhor informação disponível caso o produtor investigado não fornecesse as informações solicitadas, as fornecesse parcialmente ou criasse obstáculos à investigação, sendo que, nessas situações, o resultado poderia ser menos favorável ao produtor do que seria caso tivesse cooperado.

129. Desse modo, em 20 de junho de 2024, tendo em vista os resultados da verificação in loco relatados por meio do Relatório de Verificação in Loco do Grupo Blue Sail, anexado aos autos em 13 de junho de 2024, concluiu-se que as empresas que compõem o referido Grupo - a saber: Blue Sail Medical Co. Ltd.; Blue Sail (Hong Kong) Trading Limited; Shandong Blue Sail Health Technology Co. Ltd.; Shandong Blue Sail Innovation Co. Ltd.; Zibo Blue Sail Health Technology Co. Ltd; Zibo Blue Sail Innovation Co. Ltd.; e Zibo Blue Sail Protective Products Co. Ltd, - descumpriram o disposto no art. 179 do Decreto no 8.058, de 2013, com relação aos seguintes pontos do Questionário de Produtor/Exportador:

a) Apêndice V - Vendas no Mercado Interno: consoante relatado no item "IV - Da Comprovação das Totalidade das Vendas" do mencionado relatório de verificação in loco, verificou-se que diversas operações destinadas à exportação foram reportadas como vendas no mercado interno, não tendo o Grupo as identificado a contento. Ademais, verificou-se que também foram reportadas revendas nesse mesmo apêndice, contrariando as instruções de preenchimento do questionário. Desse modo, o Grupo Blue Sail não reportou de forma adequada o apêndice em questão, considerando as instruções constantes no questionário citado;

b) Apêndice VI - Custo de Produção: registra-se que o Grupo Blue Sail tinha entendimento de que o escopo da investigação em epígrafe não incluía "luvas industriais". Na resposta à informação complementar, o Grupo Blue Sail, em resposta à alínea "a)" do item 9, afirmou: "But since the investigation product does not include industrial used gloves, we can delete the industrial used gloves according to description shown on our invoices". Ademais, conforme destacado no item III do Relatório de Verificação in Loco do Grupo Blue Sail, os representantes do Grupo presentes na verificação in loco confirmaram o entendimento de que as luvas industriais não devem ser consideradas como produto sob análise. Ocorre que o Grupo Blue Sail reportou o apêndice de custo de produção sem a distinção entre luvas médicas e luvas industriais. Durante a verificação in loco, observou-se que o sistema contábil utilizado pelo Grupo permitia a segregação dos custos dos dois tipos de luvas. Desse modo, entende-se que o Grupo Blue Sail também não reportou de forma adequada o apêndice em questão, tendo em vista as instruções constantes no Questionário de Produtor/Exportador; e

c) Verificação de Intervalo Negativo: consoante relatado no item "V - Da Verificação das Notas Fiscais Negativas", houve inconsistência nas informações verificadas a respeito da commercial invoice [CONFIDENCIAL], já que se verificou duas datas de emissão diferentes para o mesmo documento, sem que tivessem sido apresentadas explicações suficientes a respeito desta inconsistência. Ressalte-se que a data da fatura foi utilizada pelo Grupo Blue Sail para elaborar sua resposta ao Questionário do Produtor/Exportador, de modo que o fato de haver duas datas distintas para o mesmo documento, sendo uma dentro do período da investigação, e outra fora, traz significativas dúvidas sobre a confiabilidade do sistema e dos dados reportados pelo Grupo Blue Sail.

130. Considerando os problemas relatados, o DECOM notificou o Grupo Blue Sail em 20 de junho de 2024, por meio do Ofício SEI nº 4159/2024/MDIC, comunicando que a determinação final referente ao Grupo poderia levar em consideração os fatos disponíveis no que tange aos elementos supracitados.

131. Nos termos do art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi concedido prazo para novas explicações por parte do Grupo Blue Sail, cuja resposta tempestiva foi resumida no item seguinte.

1.10.3.1.1. Da manifestação do Grupo Blue Sail acerca da verificação in loco

132. Em 26 de junho de 2024, a Blue Sail apresentou manifestação solicitando que a sua margem de dumping fosse apurada de acordo com os próprios dados, para fins de determinação final.

133. Inicialmente a empresa salientou que, ao iniciar a investigação, conforme os artigos 50 e 179 do Decreto nº 8.058 de 2013, o DECOM teria enviado às partes interessadas um questionário detalhando as informações necessárias, prazos e estruturação das respostas. Foi ressaltado que o DECOM poderia usar as melhores informações disponíveis caso o produtor investigado não cooperasse, resultando em um desfecho menos favorável.

134. O Grupo Blue Sail ressaltou ter apresentado devidamente as informações na resposta ao questionário e, durante a verificação in loco, a equipe de investigação do DECOM teria confirmado os destinos das suas operações de exportações para o Brasil. Vendas duplicadas no mercado interno teriam sido questionadas devido às transações internas entre empresas do grupo, que, segundo a regulamentação chinesa, deveriam ser registradas como vendas domésticas. De acordo coma a Blue Sail, as transações teriam sido relatadas conforme as instruções do questionário, e todas as informações estariam disponíveis para a autoridade investigadora brasileira.

135. O Grupo Blue Sail solicitou que sua cooperação fosse considerada e que as dificuldades na prestação das informações fossem reconhecidas conforme o §1º do Artigo 49 do Decreto 8.058/2013.

136. No que diz respeito ao Apêndice VI - Custo de Produção, o grupo informou que todas as luvas produzidas foram reportadas no apêndice e que:

"Blue Sail Group did not separate production cost for medical used products and industrial used products from the very beginning because medical used products exported to Brazil were classified as industrial used in the ERP system". If were reported medical used production cost, the DECOM would find that the Blue Sail Group did not report cost for the products exported to Brazil. One of the obligation of the Group's companies, as producers/exporters selected to answer the Questionnaire, is to present a database that can be validated in the on-the-spot verification procedure.

137. A metodologia adotada pelo Grupo Blue Sail utilizou seu sistema de gestão de produção para extrair dados mensais de consumo de matérias-primas, como a borracha nitrílica, exportados para planilhas Excel e somados para refletir os custos relatados no Apêndice VI. A equipe de verificação do DECOM teria validado esses dados, não encontrando divergências significativas nos custos de produção relatados, exceto por pequenas diferenças consideradas imateriais. A empresa explicou que a segregação entre luvas ocorreria apenas no final do processo de produção, quando as luvas seriam embaladas de acordo com o modelo fornecido pelo cliente. Apesar das diferenças regulatórias entre os países, o Grupo Blue Sail mostrou como calcular os pesos teóricos para cada lote de produção, e isso teria sido aceito pela equipe de investigação.

138. O Grupo Blue Sail, dessa forma, solicitou que o DECOM considerasse sua atitude cooperativa e as dificuldades enfrentadas na prestação das informações solicitadas, conforme o §1º do Artigo 49 do Decreto 8.058/2013, destacando que todos os fatores de custo relatados teriam sido validados durante os procedimentos de verificação.

139. Com relação ao problema identificado na verificação dos intervalos negativos, o Grupo Blue Sail explicou que a data da fatura teria sido ajustada para alguns dias antes da entrega real. Foi destacado que a fatura faz referência a luvas não relacionadas ao produto investigado, portanto, os dados sobre as vendas de exportação para o Brasil deveriam ser aceitos.

140. Foi explicado que a Blue Sail utilizaria um sistema ERP que define uma data de fatura comercial padrão, antes da data estimada de entrega. Devido a atrasos na produção e no agendamento de navios, a data real de entrega seria geralmente posterior à data planejada. Para evitar omissões nos dados de exportação reportados, a Blue Sail teria adotado uma abordagem de "dupla garantia".

141. Durante a verificação, a Blue Sail destacou que teria explicado essa lógica e apresentado dados do sistema de faturas cujo período iria além da data de análise. As faturas com entregas reais durante o período de investigação, mas com datas de emissão anteriores ao período de análise, teriam sido declaradas como documentos atrasados, e os dados atrasados teriam sido excluídos.

142. O Grupo Blue Sail defendeu que ajustar a data da fatura comercial seria uma prática comercial normal e não comprometeria a confiabilidade do sistema ou dos dados fornecidos. Foi destacado que teriam sido fornecidas evidências de que o embarque da mercadoria e a emissão da fatura teriam ocorrido em momento posterior ao período de análise de dumping.

212. O Grupo Blue Sail enfatizou novamente que a transação envolveria luvas industriais, não sujeitas à investigação, e que o sistema ERP da empresa seria confiável, passando por auditorias anuais sem problemas. Solicitaram que a autoridade brasileira compreendesse as complexidades do sistema e desse um veredito justo.

213. O Grupo Blue Sail requereu que o DECOM calculasse sua margem de dumping utilizando os dados apresentados durante os procedimentos de investigação.

214. A manifestante reiterou que apresentou esclarecimentos sobre esses pontos e que solicita o reconhecimento de sua participação ativa e que fosse tratada como cooperativa na determinação final.

1.10.3.1.2. Dos comentários do DECOM acerca manifestação do Grupo Blue Sail sobre a verificação in loco

215. Em relação à apuração das vendas no mercado interno para apuração do valor normal reportado pelo Grupo Blue Sail, cabe ressaltar que a Circular SECEX nº 27, de 2023, que deu início à investigação em epígrafe indicou que seriam remetidos questionários aos produtores ou exportadores selecionados, de acordo com o disposto no art. 50 c/c inciso II do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013. Pelo mesmo instrumento, destacou-se que as partes interessadas teriam oportunidade de apresentar os elementos de prova que considerassem pertinentes, de acordo com o previsto nos arts. 49 e 58 do Decreto nº 8.058, de 2013. Na sequência, em 03 de agosto de 2023, o DECOM enviou o Ofício Circular nº 201/2023/MDIC à Blue Sail Medical Co. Ltd., notificando a empresa do início da investigação de luvas para procedimentos não cirúrgicos e destacando que a empresa havia sido selecionada para responder ao Questionário de Produtor/Exportador, fazendo menção à forma de obtenção do questionário em comento e fornecendo instruções que deveriam ser observadas na elaboração das respostas ao questionário.

216. Ressalte-se que o questionário requer que sejam segregadas as vendas realizadas no mercado interno, que são destinadas à apuração do valor normal, das vendas realizadas para o mercado externo, destinadas à apuração do preço de exportação. No início da verificação in loco, o Grupo Blue Sail apresentou suas pequenas correções (minor corrections) no que concerne ao apêndice de vendas no mercado interno. Os representantes do grupo explicaram que identificaram algumas vendas comercializadas no mercado interno que foram posteriormente destinadas à exportação. Quando se iniciou a verificação dos dados reportados no apêndice de vendas no mercado interno, a equipe do DECOM fez alguns questionamentos a respeito de operações específicas, conforme detalhado no relatório de verificação in loco. A partir desses questionamentos, observou-se que havia outras vendas realizadas no mercado interno que posteriormente foram destinadas à exportação, não identificadas pelo Grupo em sede de minor corrections.

217. Cumpre mencionar que, ainda que vendas intercompany do Grupo Blue Sail tenham sido inicialmente realizadas no mercado interno da China, o Grupo tinha pleno conhecimento que certas vendas teriam sido destinadas posteriormente à exportação.

218. Além de ter reportado exportações no apêndice de vendas no mercado interno, o Grupo Blue Sail ainda reportou duplamente algumas vendas, posto que as operações intercompany destinadas à exportação foram reportadas tanto no apêndice de vendas no mercado interno da China, como também no apêndice de exportação. Deste modo, o Grupo não seguiu as orientações do Questionário do Produtor/Exportador, o que inviabilizou a correta identificação das vendas.

219. Com relação ao problema identificado na verificação dos intervalos negativos, considera-se que as explicações apresentadas pelo Grupo não foram suficientes para afastar as dúvidas em relação aos dados de vendas reportados. Isso porque, apesar de ter sido alegado que se trata de produto fora do objeto da investigação, deve-se ressaltar que o Grupo Blue Sail optou por reportar tanto as vendas de produtos dentro do escopo da investigação, como também de produtos fora do escopo em resposta ao questionário do produtor/exportador. Deste modo, segundo a metodologia adotada pelo Grupo Blue Sail, a fatura identificada deveria ter sido reportada no apêndice de vendas, o que não ocorreu. Ademais, a alegada prática de ajuste na data da fatura comercial a pedido do cliente, conforme sustentado pelo Grupo Blue Sail, não foi consistente com dados coletados durante a verificação in loco, já que situações semelhantes, para o mesmo cliente, nas quais houve atraso no carregamento da mercadoria, não foi realizado ajuste na data da fatura comercial.

220. Importa ressaltar que o Grupo Blue Sail optou por responder ao questionário do produtor/exportador tendo como referência a data da fatura comercial para identificar as operações que seriam consideradas no período de investigação de dumping. Deste modo, o fato de ter sido identificada uma fatura comercial, com data de emissão dentro do período de investigação, mas que não foi reportada, gerou dúvidas a respeito da consistência dos dados de vendas apresentados pelo Grupo Blue Sail.

221. Em relação à apuração do custo de produção, apesar de o Grupo não ter reportado os dados de custo segregados entre produtos dentro e fora do escopo da investigação, o DECOM logrou, durante a verificação in loco, validar a metodologia adotada pelo Grupo para reportar os custos de produção até a etapa do processo produtivo correspondente à fabricação das luvas no estado [CONFIDENCIAL]. Ademais, constatou-se a possibilidade de aferição dos custos de produção completos e segregados entre produtos dentro e fora do escopo da investigação para cada um dos produtores do Grupo Blue Sail.

222. Pelo exposto, para fins de determinação final, não serão considerados os dados de vendas do Grupo Blue Sail referentes às vendas no mercado interno e referentes às exportações para o Brasil e para terceiros países. Entretanto, considerando a atitude cooperativa do Grupo e considerando que foi possível extrair e validar os custos segregados entre produtos dentro e fora do escopo, para fins de determinação final será levado em consideração o custo de produção reportado pelo Grupo Blue Sail conforme apurado durante a verificação in loco.

223. Em relação à utilização dos fatos disponíveis, faz-se referência ao item 4.3.2.1 infra onde é apresentada a metodologia utilizada para apuração da margem de dumping para fins de determinação final para o Grupo Blue Sail.

1.10.3.1.3. Das manifestações acerca da verificação in loco nos outros exportadores

224. Em 31 de maio de 2024, a Targa apresentou manifestação com comentários ao relatório de verificação in loco da empresa Sri Trang.

225. Durante a verificação in loco da empresa Sri Trang, a manifestante destacou que teria sido constatado que a empresa produzia luvas para procedimentos não cirúrgicos, cirúrgicas e industriais. As luvas industriais seriam aquelas que não passariam nos testes médicos ou seriam redirecionadas para uso industrial. Visualmente, não haveria diferença entre luvas industriais e médicas.

226. No entendimento da Targa, luvas para procedimentos não cirúrgicos fabricadas conforme a RDC nº 547/2021 estariam incluídas na investigação antidumping, mesmo se comercializadas como luvas industriais. A Circular nº 27/2023 não excluiria explicitamente luvas industriais, e essas luvas deveriam ter sido reportadas no questionário do exportador, de acordo com a Targa.

227. A Targa expressou surpresa com o fato de ter havido exportações de embalagens vazias enviadas ao Brasil pela Sri Trang e com a justificativa apresentada pela empresa.

228. De acordo com a Targa, a legislação brasileira proibiria a troca de embalagens para luvas médicas, exigindo que as luvas fossem acondicionadas em embalagens que protegessem sua integridade desde a fabricação até o uso. O descumprimento da normativa constituiria infração sanitária, sujeita a penalidades.

229. A Targa destacou que a RDC nº 665/2022 também estabeleceria que os fabricantes deveriam garantir que as embalagens protegessem os produtos contra alterações, danos ou contaminações. A peticionária argumentou que as embalagens danificadas ou molhadas deveriam ser descartadas, pois poderiam comprometer a integridade das luvas e representar riscos à saúde.

230. A Targa afirmou acreditar que a explicação da Sri Trang de que as embalagens poderiam ser trocadas no Brasil seria falaciosa e violaria a legislação brasileira. Além disso, considerando que os analistas do DECOM teriam notado que as luvas industriais e as LNC seriam indistinguíveis pelo tato ou aparência, a Targa levantou dúvidas sobre como a Sri Trang controlaria a destinação desses produtos.

231. A Targa questionou também o motivo pelo qual a Sri Trang enviaria apenas embalagens vazias de luvas LNC e não de luvas industriais. Por fim, a Targa solicitou o envio imediato de ofício ao Ministério da Saúde e à Anvisa para investigar possíveis infrações sanitárias pela Sri Trang, que poderiam colocar em risco a saúde da população brasileira.

232. A Targa questionou também que "vendas" de amostras durante a investigação não teriam sido reportadas nos apêndices de vendas do produto investigado ou similar, mas em um apêndice separado sem CODIP. As quantidades relatadas teriam sido, em alguns casos, superiores ao que teria sido enviado de forma comercial. A Targa argumentou que embalagens fora do padrão não descaracterizariam o produto investigado.

233. A Targa destacou a falta de confiabilidade do apêndice de amostras por falta de CODIP, quantidades imprecisas e a inclusão de luvas industriais sem informações adicionais. Essas falhas levantariam dúvidas sobre se os produtos reportados deveriam ser considerados na investigação e se as operações envolveriam amostras ou vendas regulares, já que a classificação como amostra teria sido baseada apenas no tipo de embalagem.

234. Em 4 de junho de 2024, a Targa apresentou manifestação em relação ao relatório de verificação in loco da empresa Top Glove. A peticionária apontou que estaria claro que estão incluídas no escopo da investigação as luvas cujos parâmetros técnicos se adequem naqueles delimitados pela RDC nº 547/2021.

235. Ademais, a Targa questionou a confidencialidade conferida pela Top Glove ao enquadramento do produto fabricado dentro ou fora do escopo do produto objeto da investigação, o que não teria permitido à Targa avaliar se os produtos excluídos do questionário do exportador seriam, efetivamente, produtos que não se enquadram nos requisitos técnicos da norma referida ou se seriam luvas cirúrgicas.

236. A Targa pleiteou que, na hipótese de terem sido verificadas falhas no questionário do produtor/exportador da Top Glove, notadamente acerca do enquadramento do produto fabricado pela empresa nos critérios e requisitos da RDC nº 547, de 2021, fosse aplicado o disposto no art. 50, § 3º c/c art.

180 do Decreto nº 8.058/2013, de forma que a margem de dumping fosse apurada com base na melhor informação disponível.

1.10.3.1.4. Dos comentários do DECOM

237. Com relação à queixa da Targa sobre a confidencialidade dos dados de produto da Top Glove, o DECOM faz referência às disposições do Decreto nº 8.058, de 2013, que determinam que:

Art. 51, § 5º Não serão consideradas adequadas justificativas de confidencialidade para documentos, dados e informações, entre outros:

(...)

II - os relativos:

a) à composição acionária e identificação do respectivo controlador;

b) à organização societária do grupo de que faça parte;

c) ao volume da produção, das vendas internas, das exportações, das importações e dos estoques;

d) a quaisquer contratos celebrados por escritura pública ou arquivados perante notário público ou em junta comercial, no Brasil ou no exterior; e

e) a demonstrações patrimoniais, financeiras e empresariais de companhia aberta; companhia equiparada à companhia aberta; ou de empresas controladas por companhias abertas, inclusive as estrangeiras, e suas subsidiárias integrais, que devam ser publicadas ou divulgadas em virtude da legislação societária ou do mercado de valores mobiliários.

238. Assim, observa-se que não consta no Regulamento Brasileiro a obrigação de uma parte interessada revelar às demais como é estruturada a codificação de seus produtos, a qual, no caso em tela, foi determinante para a segregação dos produtos da Top Glove entre investigados e não investigados.

239. Por outro lado, conforme apontado no relatório de verificação in loco no Grupo Top Glove, a metodologia de segregação de produto investigado e não investigado utilizada pela empresa foi validada pela equipe verificadora.

240. Acerca dos comentários da Targa sobre a verificação in loco na Sri Trang, pontua-se que o critério utilizado em toda a investigação foi o de não serem consideradas neste procedimento luvas que não se adequem aos parâmetros técnicos da Resolução nº 547 da Anvisa (ou norma que venha a substituir), entre as quais se inserem luvas industriais, não tendo, por tal motivo, razão a manifestante.

241. Acerca do pedido da Targa para envio de ofício ao Ministério da Saúde a respeito do envio de embalagens vazias, o DECOM avaliará a pertinência do pedido, tomando as medidas cabíveis se entender necessário. Não obstante, caso a Targa considere que a situação é merecedora, pode sempre acionar a Anvisa (entidade vinculada ao Ministério da Saúde) por seus próprios meios.

242. Informa-se que as vendas de amostras foram devidamente consideradas nos cálculos realizados para fins de determinação final, conforme será detalhado adiante.

1.11. Da solicitação de audiência

243. Registre-se que as partes interessadas têm prazo de cinco meses para solicitação de audiência a contar do início da investigação, nos termos do § 1º do art. 55 do Decreto nº 8.058, de 2013.

244. Nesse sentido, em 02 de outubro de 2023, o importador Supermax Brasil solicitou tempestivamente a realização de audiência, com a finalidade de abordar temas relativos a dano e nexo de causalidade.

245. Assim, em 12 de dezembro de 2023, o DECOM notificou todas as partes interessadas, informando que a audiência por videoconferência seria realizada no dia 08 de janeiro de 2024, às 16h, pelo aplicativo Microsoft Teams e que as partes teriam prazos regulamentares para envio de manifestações sobre argumentos a serem tratados na audiência e também para a indicação de representantes, nos termos do §3º e §5º do art. 55 do Regulamento Brasileiro.

246. Em 20 de dezembro de 2023, o DECOM informou as partes interessadas sobre a alteração do horário de realização da audiência para as 9h do mesmo dia 08 de janeiro de 2024. A alteração ocorreu em decorrência da diferença de fuso horário entre Brasil e China, Malásia e Tailândia, origens investigadas no caso em epígrafe. A realização da audiência pela manhã conferiria maior comodidade à eventual participação de partes interessadas estrangeiras para a defesa de seus interesses.

247. Dentro dos prazos regulamentares do §3º do art. 55 do Decreto no 8.058, de 2013, o DECOM recebeu manifestações a respeito de temas a serem abordados na audiência das seguintes partes interessadas: Associação Brasileira dos Importadores de Luvas para Saúde, Grupo Blue Sail, China Chamber of Commerce of Medicines & Health Products Importers & Exporters, Descarpack, Excelmed Distribuidora de Materiais Medicos e Odontologicos Ltda., First Import Comércio Internacional Ltda., Kevenoll do Brasil Produtos Médicos Hospitalares Ltda., Medix Brasil Ltda. e Sri Trang Gloves (Thailand) Public Company Limited, Grupo Supermax e Targa.

248. As seguintes partes interessadas apresentaram tempestivamente a indicação de representantes que participariam da audiência: Abase, Abils, Abimo, Blue Sail, CCCMHPIE, Descarpack, Excelmed, First Import, Goedert Ltda., Grupo Top Glove, Grupo Supermax, Látex São Roque, Medix, Mucambo, Prohospital, Sri Trang e Targa.

249. Em 28 de dezembro de 2023, a Targa apresentou manifestação questionando a apresentação de temas para a audiência feitos pela ABILS, Descapack e Medix, dado que somente a Supermax teria feito pedido de audiência tempestivo e não as demais.

250. Na data de 28 de dezembro de 2023, a Abils, Descarpack, Excelmed, Kevenoll e Medix, manifestaram-se contra a alegação da Targa sobre a intempestividade de certos temas a serem tratados em audiência. Alegaram que os temas sugeridos poderiam se enquadrar nos temas apresentados pela Supermax e também seriam temas relacionados aos elementos de dano e nexo de causalidade. Afirmaram que a manifestação foi tempestiva dado que apresentada no prazo de 5 meses após a abertura da investigação e que o entendimento diverso contrariaria o direito ao contraditório das partes.

251. Tendo em conta que o tema não havia sido originalmente proposto pela empresa Supermax Brasil, mas que as manifestações foram realizadas ainda dentro do período do § 1º do art. 55 do Decreto nº 8.058, 26 de julho de 2013, a autoridade investigadora decidiu remarcar a audiência para o dia 08 de fevereiro de 2024, às 9h da manhã (horário de Brasília), privilegiando o contraditório e a ampla defesa, conforme notificação enviadas às partes interessadas em 5 de janeiro de 2024. Na mesma notificação, foram reabertos os períodos indicados nos §3º e §5º do art. 55 do Regulamento Antidumping Brasileiro.

252. Após a avaliação dos temas sugeridos pelas partes interessadas, o DECOM definiu que seriam tratados durante a audiência do dia 08 de fevereiro, os assuntos a seguir:

a) Dumping: questões atinentes ao cálculo da margem de dumping da empresa selecionada tailandesa Sri Trang;

b) Dano: abastecimento contínuo e crescente de luvas no mercado nacional durante a pandemia; tributação de importação; revenda e IPI na venda de luvas; capacidade de produção da indústria doméstica;

c) Nexo de causalidade: (i) Outros fatores causadores de dano que devem ser analisados pela autoridade de defesa comercial; (ii) Não produção e fornecimento de todos os modelos de luvas, notadamente nitrílicas e vinílicas; (iii) Argumento de substitutibilidade (sob a ótica da defesa comercial) dos diferentes modelos de produto não afasta a plausibilidade e necessidade do exercício de não atribuição de outros fatores sugerido; (iv) Conhecido déficit competitivo, que apenas se manteve aberta pela proteção da LETEC de 35% para a NCM 4015.19.00 entre 2011 e 2021; (v) Impacto da pandemia do COVID-19; (vi) Ausência de dano material decorrente das exportações das origens investigadas; (vii) Ausência de causalidade e outros fatores que afetaram significativamente os indicadores financeiros da peticionaria, tais como intervenções Anvisa, pandemia e seu arrefecimento no período investigado; (viii) Repercussão de alterações tarifárias.

253. Dessa forma, realizou-se audiência no dia 08 de fevereiro de 2024, conforme previsto. Além de servidores da autoridade investigadora e de representantes de membros da CAMEX, participaram da audiência representantes das seguintes partes interessadas: Abils, Abimo, Blue Sail, CCCMHPIE,

Descarpack, Excelmed, First Import, Goedert, Grupo Supermax, Grupo Top Glove, Látex São Roque, Medix, Mucambo, Prohospital, Sri Trang, Supermax, Targa e UG GLobal.

254. Durante a audiência, as partes expuseram seus argumentos de acordo com os temas sugeridos previamente e supracitados.

255. Em 19 de fevereiro de 2024, as partes interessadas reduziram a termo suas manifestações apresentadas na audiência tempestivamente e estas foram devidamente incorporadas neste documento, de acordo com os temas tratados. As seguintes partes apresentaram tempestivamente manifestações escritas em até 10 dias após a realização da audiência: ABILS, Blue Sail, CCCMHPIE, Descarpack, Excelmed, Kevenoll, Látex São Roque, Medix, Mucambo, Sri Trang, Supermax, Targa e Top Glove.

1.12. Da determinação preliminar

256. A partir das análises desenvolvidas ao longo do Parecer SEI nº 304/2024/MDIC, de 31 de janeiro de 2024, foi possível concluir, preliminarmente, pela prática de dumping nas exportações do produto objeto da investigação para o Brasil, bem como pela existência de dano suportado pela indústria doméstica e pelo nexo causal entre eles. Não foram identificados outros fatores que pudessem afastar a contribuição significativa do dano à indústria doméstica causado pelas exportações a preços de dumping no período analisado.

257. Após solicitação da indústria doméstica e uma vez verificada, preliminarmente, a existência de dumping nas exportações de luvas para procedimento não cirúrgico originárias de China, Malásia e Tailândia, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, o Parecer SEI nº 304/2024/MDIC propôs a aplicação de medida antidumping provisória, por um período de até seis meses, na forma de alíquota específica, fixada em dólares estadunidenses por mil unidades de luva.

258. Ressaltou-se que a proposta de aplicação da medida antidumping provisória, nos termos do art. 66 do Decreto nº 8.058, de 2013, visaria impedir a ocorrência de dano no curso da investigação, considerando que as importações a preços com dumping do produto objeto da investigação continuaram ocorrendo.

259. Cumpre informar que a determinação preliminar foi tornada pública por intermédio da Circular SECEX nº 3, de 8 de fevereiro de 2024, publicada no DOU em 9 de fevereiro de 2024.

1.13. Da avaliação de interesse público

260. Informa-se que a Circular SECEX nº 3/2024, mencionada no item anterior, também iniciou, com base em Questionário de Interesse Público recebido, avaliação de interesse público em relação à possível aplicação de medida antidumping sobre as importações brasileiras de luvas para procedimentos não cirúrgicos.

261. A Circular em epígrafe recomendou a não intervenção em razão de interesse público no direito antidumping provisório aplicado no âmbito da investigação de dumping, diante da necessidade de aprofundamento da análise.

262. A avaliação de interesse deverá analisar a existência de elementos que excepcionalmente justifiquem a suspensão ou a alteração de medidas antidumping definitivas, e, apreciar os efeitos do impacto da imposição da medida antidumping sobre os agentes econômicos, nos termos dos arts. 2º e 3º da Portaria nº 13, de 29 de janeiro de 2020.

263. Registra-se que a avaliação de interesse público encontra-se em andamento por meio dos Processos SEI nº 19972.101834/2023-77 (Público) e 19972.101835/2023-11 (Confidencial).

1.14. Do direito provisório

1.14.1. Das manifestações acerca do pedido e da aplicação do direito provisório anteriores à nota técnica de fatos essenciais

264. Em manifestação constante da petição de início, protocolada em 27 de abril de 2023, a Targa apontou que as importações investigadas apresentaram evoluções expressivas de P1 a P5 e que, somando-se o potencial produtor e exportador das origens, seria necessária a aplicação de direitos antidumping provisórios, para impedir que ocorresse dano ainda mais intenso à indústria doméstica durante a investigação, tal como previsto no art. 66 do Decreto nº 8.058/2013.

265. Em manifestação protocolada em 16 de outubro de 2023, a Targa reiterou o pedido de aplicação da medida antidumping provisória feito na petição, defendendo que estariam presentes os argumentos do art. 66 do Decreto nº 8.058/2013, quais sejam, investigação iniciada conforme a norma, publicação do ato, manifestação regular das partes e determinação positiva de dumping, dano e nexo causal.

266. A Targa relatou a existência de dumping explicitando as margens absoluta e relativa e descreveu a situação do dano, expondo a queda no volume de vendas da indústria doméstica, queda na produção com redução de linhas de produção e aumento dos estoques do produto. Relatou ainda a trajetória de preços nacionais com aumento até P4 e abrupta queda de P4 para P5, justificados pelo impacto na receita de vendas e aumento do custo de produção. Sobre o faturamento bruto, houve queda de P4 a P5 e de P1 a P5 em razão da queda nas vendas.

267. A Targa defendeu que a importação a preços de dumping, o crescimento da participação dessas importações de origens investigadas e a pressão para queda dos preços da indústria doméstica causaram impacto sobre o dano, com a redução do volume de vendas e a queda dos preços para valores abaixo do custo de produção.

268. A Targa defendeu que a aplicação do direito antidumping provisório seria imprescindível para a manutenção de suas operações alegando uma redução drástica na produção da indústria doméstica em P5 de janeiro de 2022 a dezembro de 2022. Relativamente ao volume de vendas, também teria havido queda expressiva de P4 a P5. Sobre a relação custo e preço, em P5, igualmente teria havido deterioração relevante. Além disso, teria havido aumento da capacidade ociosa e redução dos indicadores financeiros, com reflexo na demissão de empregados em P5, com a redução de 54% dos empregados de P1 a P5, sendo essa redução de 64% de P4 a P5.

269. Em manifestação protocolada em 25 de outubro de 2023 (detalhada também no item 7.4 deste documento) a Abils alegou que outros fatores causadores de dano à indústria doméstica, a saber, (i) as alterações da Tarifa Externa Comum (TEC) do produto objeto ao longo do período de dano e os efeitos da pandemia da COVID-19 nos mercados internacional e doméstico de luvas para uso na saúde (P3-P5) e (ii) o não fornecimento de certos modelos do produto investigado por parte da indústria doméstica, seriam a verdadeira causa do dano da indústria doméstica e não as importações investigadas, o que levaria à não recomendação de direitos antidumping provisórios.

270. Em manifestação protocolada em 7 de novembro de 2023 (detalhada também no item 7.4 deste documento), o Grupo Top Glove alegou haver dúvidas sobre o nexo de causalidade entre o dano alegado pela Indústria Doméstica e pleiteou a não recomendação da aplicação de direitos provisórios na presente investigação.

271. Assim como já pontuado pela Abils em sua manifestação de 25 de outubro de 2023, a Top Glove alegou que diversos elementos poderiam estar exercendo influência sobre os indicadores da Targa, os quais deveriam ser objeto de uma análise de não-atribuição muito cuidadosa por parte da Autoridade investigadora, em especial a ausência de fornecimento de diversos modelos de luvas pela indústria doméstica.

272. Em manifestação protocolada em 12 de dezembro de 2023, a CCCMHPIE comentou que a instituição de um direito antidumping provisório seria prematura e poderia não estar alinhada com as complexidades associadas à definição do produto investigado.

273. Em manifestação protocolada em 13 de dezembro de 2023, a Targa reiterou que a aplicação do direito antidumping provisório seria não apenas justificada, mas crucial para evitar danos contínuos e potencialmente irreparáveis durante o curso da investigação.

274. A Peticionária apresentou comentários complementares à manifestação sobre causalidade apresentada pela Abils de 25 de outubro de 2023, e se referiu tanto aos aumentos de capacidade produtiva realizados por Top Glove, Hartalega e Supermax, quanto às alegação da Abils de que o dano à indústria doméstica teria sido causado pela liberalização das importações em 2022.

275. A Targa apresentou ainda notícias internacionais sobre Estados Unidos e União Europeia terem tomado medidas significativas para fortalecer suas cadeias de suprimentos de saúde e garantir a segurança do abastecimento de produtos essenciais, especialmente em resposta à pandemia de COVID-

19, de forma que o Brasil, com seu enorme mercado consumidor, teria se tornado o destino mais atrativo para as exportações a preço de dumping das origens investigadas.

276. Em manifestação de 22 de dezembro de 2023, a Targa reiterou seu pedido de aplicação de direito antidumping provisório em razão da diminuição no volume de produção quando comparados janeiro de 2022 e novembro de 2023, com uma redução de 97% da produção. Relatou também a redução no volume de vendas entre P5 e P6, chegando a queda de 96%. Afirmou ainda que o preço médio de venda estaria abaixo do custo unitário de produção e que teria havido uma redução superior a 70% em todos os indicadores financeiros constantes no demonstrativo de resultados da Indústria doméstica de P4 a P5. De acordo com a Targa, o dano é causado pelas importações a preços de dumping das origens investigadas.

1.14.2. Das manifestações acerca do pedido e da aplicação do direito provisório posteriores à nota técnica de fatos essenciais

277. Em 09 de setembro de 2024, a peticionária apresentou sua manifestação final a respeito dos impactos dos direitos antidumping provisórios.

278. A peticionária destacou que a imposição de direitos antidumping provisórios trouxe resultados significativos para a indústria doméstica, visto que operava apenas uma de suas dez linhas de produção e que, após a imposição, observou-se uma reviravolta notável na capacidade produtiva, vez que possibilitou plano para reativar as nove linhas de produção que permaneciam ociosas.

279. Ressaltou que esta reativação não só refletiria uma recuperação direta da capacidade produtiva da empresa, mas também impactaria positivamente toda a cadeia de suprimentos, pois fornecedores de embalagem, papel e látex nitrílico, que haviam cessado suas operações com a Targa devido à falta de encomendas, estariam agora se organizando para retomar entregas em larga escala.

280. Enfatizou ainda que um dos indicadores mais significativos do impacto positivo das medidas antidumping teria sido o aumento do emprego, passando de apenas [CONFIDENCIAL] funcionários, em janeiro de 2024 para [CONFIDENCIAL] no mês de maio, o que seria demonstração de sua recuperação e capacidade de retomar suas operações em plena força.

281. A Targa destacou que teria havido aumento significativo em seu volume de produção, com redução da capacidade ociosa e aumento do número de máquinas utilizadas. Acrescentou que a produção teria crescido aproximadamente [CONFIDENCIAL]% somente no mês em que foi imposto o direito provisório, com crescimento contínuo em todos os meses seguintes, de modo que, quando se compara janeiro com maio de 2024, seria observado aumento de [CONFIDENCIAL]% do volume produzido.

282. Ressaltou ainda que a melhora do indicador de vendas da indústria doméstica teria sido ainda mais significativa, visto que as vendas de fevereiro teriam superado as de janeiro em [CONFIDENCIAL]% e que, quando se compara janeiro com maio de 2024, teria havido aumento de [CONFIDENCIAL]%.

283. A Targa registra, por fim, que a manutenção da recuperação da indústria doméstica somente será possível com a aplicação do direito antidumping definitivo.

284. A peticionária lembrou que existiam outras duas produtoras nacionais com capacidade produtiva ociosa para produção de luvas de procedimento não cirúrgico e que as referidas empresas haviam paralisado sua produção em razão da impossibilidade de concorrência com a exportação das origens investigadas a preços de dumping.

285. Destacou que, após a imposição do direito provisório, foi possível à São Roque retomar sua produção e disponibilidade ao mercado brasileiro de luvas de procedimento não cirúrgico.

286. Com relação à Mucambo, outra produtora nacional que também possui o maquinário necessário para a produção de luvas de procedimento não cirúrgico no Brasil, a peticionária registrou que, tendo em vista que a referida empresa havia paralisado a produção há mais tempo, foi necessária a aquisição de novos moldes para a fabricação de luvas de procedimento, o que só foi possível em razão do direito provisório, e que a empresa espera começar a produção de luvas de procedimento não cirúrgico nos próximos meses.

287. A peticionária concluiu que a imposição de direito antidumping definitivo possibilitará a continuação dos investimentos que estão sendo realizados pelas produtoras brasileiras de luvas de procedimento não cirúrgico no Brasil visando a redução da dependência com o produto importado,

beneficiando não apenas a indústria doméstica, mas a indústria nacional como um todo.

1.14.3. Dos comentários do DECOM acerca da aplicação do direito provisório

288. No que tange aos comentários sobre pedido de aplicação de direito provisório, o DECOM entendeu estar presentes elementos suficientes para sua recomendação, conforme detalhado no Parecer DECOM nº 304/2024/MDIC, de determinação preliminar. A recomendação foi acatada por meio da Resolução SECEX nº 3, de 20 de fevereiro de 2024.

289. Com relação a manifestações contra a aplicação de direito provisório, entende-se que este assunto foi superado, com a aplicação do direito, considerando as conclusões alcançadas pela autoridade investigadora em seu parecer de determinação preliminar.

1.14.4. Da aplicação do direito provisório

290. Consoante detalhado no item 1.12 deste documento, a Circular SECEX nº 3/2024 recomendou aplicação da medida antidumping provisória visando impedir a ocorrência de dano no curso da investigação, considerando que as importações a preços com dumping do produto objeto da investigação continuaram ocorrendo.

291. Assim, nos termos do art. 66 do Decreto n º 8.058, de 2013, determinou-se, por meio da Resolução GECEX nº 568, de 19 de fevereiro de 2024, publicada no DOU em 20 de fevereiro de 2024, a aplicação de direito antidumping provisório por um prazo de até 6 (seis) meses às importações brasileiras de luvas para procedimentos não cirúrgicos originárias de China, Malásia, e Tailândia, a ser recolhido sob a forma de alíquota específica fixada em dólares estadunidenses por mil unidades de luvas, nos montantes abaixo especificados:

| Origem | Produtor / Exportador | Direito antidumping provisório (US$/mil unidades de luvas) |
|---|---|---|
| China | Blue Sail Medical Co., Ltd. (Grupo Blue Sail) | 6,52 |
| China | Shandong Blue Sail Health Technology Co., Ltd. (Grupo Blue Sail) | 6,52 |
| China | Shandong Blue Sail Innovation Co., Ltd. (Grupo Blue Sail) | 6,52 |
| China | Zibo Blue Sail Health Technology Co., Ltd. (Grupo Blue Sail) | 6,52 |
| China | Zibo Blue Sail Innovation Co., Ltd. (Grupo Blue Sail) | 6,52 |
| China | Zibo Blue Sail Protective Products Co. Ltd. (Grupo Blue Sail) | 6,52 |
| China | Blue Sail (Hong Kong) Trading Limited (Grupo Blue Sail) | 6,52 |
| China | Intco Medical Technology Co., Ltd. (Grupo INTCO) | 4,83 |
| China | Anhui Intco Medical Products Co., Ltd (Grupo INTCO) | 4,83 |
| China | Jiangxi Intco Medical Co., Ltd. (Grupo INTCO) | 4,83 |
| China | Intco Medical (Hk) Co., Limited (Grupo INTCO) | 4,83 |
| China | Intco Medical International (Hong Kong) Co., Limited (Grupo INTCO) | 4,83 |
| China | Shandong Intco Medical Products Co., Ltd. (Grupo INTCO) | 4,83 |
| China | Anhui Ancho Rubber&Plastic Technology Co., Ltd | 6,02 |
| China | Bundhand Medical And Safety Products Company Limited | 6,02 |
| China | Bundhand Plastic And Rubber Products Co. Ltd. | 6,02 |
| China | Bytech (Dongtai) Co., Ltd | 6,02 |
| China | Changzhou Universal Medical Equipment Co. Ltd | 6,02 |
| China | Hebei Sanxing Medical Latex Products Co., Ltd | 6,02 |
| China | Jiangsu Nanfang Medical Co.,Ltd | 6,02 |
| China | Lyncmed Technology International Limited | 6,02 |
| China | Niujian Technology Co., Ltd. | 6,02 |

| | | |
|---|---|---|
| China | Puyang Linshi Medical Supplies Co., Ltd | 6,02 |
| China | Qingdao Seari Medical Equipment Co,.Ltd | 6,02 |
| China | Shijiazhuang Hongray Group Co.,Ltd | 6,02 |
| China | Zhang Jia Gang Huamao Gloves Co., Limited | 6,02 |
| China | Zhonghong Pulin Medical Products Co., Ltd | 6,02 |
| China | Demais empresas | 20,94 |
| Malásia | Top Glove Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | TG Medical Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | TG Worldwide Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Terang Nusa (Malaysia) Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Sentienx Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Purnabina Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Top Quality Glove Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | GMP Medicare Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Flexitech Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Maxter Glove Manufacturing Sdn Bhd (Grupo Supermax) | 15,3 |
| Malásia | Supermax Glove Manufacturing Sdn Bhd (Grupo Supermax) | 15,3 |
| Malásia | Maxwell Glove Manufacturing Bhd (Grupo Supermax) | 15,3 |
| Malásia | Supermax Global (HK) Ltd. (Grupo Supermax) | 15,3 |
| Malásia | Careglove Global SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Careplus (M) SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Concept Rubber Products SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Cross Protection (M) SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Exim Gloves Manufacture SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Hartalega SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Ns Medik Pharma Supplies SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Tec Gloves Industry (M) SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Ug Global Resources SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Rubbercare Protection Products SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Demais empresas | 30,17 |
| Tailândia | Sri Trang | 1,38 |
| Tailândia | Happy Hands Gloves Co., Ltd | 1,38 |
| Tailândia | Demais empresas | 14,25 |

1.14.5. Do pedido de prorrogação do direito provisório

292. A empresa produtora/exportadora tailandesa Sri Trang, protocolou em 3 de julho de 2024, pedido de prorrogação da medida antidumping provisória por até três meses.

293. Em manifestação protocolada em 10 e 15 de julho de 2024, o importador brasileiro First Import e Grupo Supermax, respectivamente, apresentaram manifestações solicitando que o pleito da Sri Trang não fosse acatado.

294. Segundo a First Import, o pedido da Sri Trang não atenderia ao disposto no §6º do art. 66 do Decreto no 8.058/2013, no que tange à representação de percentual significativo do comércio em questão, já que haveria 20 empresas exportadoras da Malásia e 21 empresas exportadoras chinesas, sendo a Sri Trang apenas 1 (uma) empresa. A First Import também destacou que não haveria necessidade de prorrogação tendo em conta a proximidade da data prevista para publicação do parecer de determinação final pelo DECOM. Além disso, a não prorrogação não geraria nenhum prejuízo à indústria doméstica. Assim, pediu a rejeição do pleito apresentado pela Sri Trang.

295. O Grupo Supermax também entendeu que o pedido da Sri Trang não atenderia ao disposto no §6º do art. 66 do Decreto no 8.058/2013, já que 80% das importações brasileiras em P5 foram realizadas por origens diferentes da Tailândia. Desse modo, não representaria percentual significativo do comércio em questão. Assim, pediu o Grupo Supermax que o pleito da Sri Trang não fosse atendido.

296. A partir do pedido realizado pela Sri Trang, o DECOM elaborou a Nota Técnica SEI nº 1600/2024/MDIC, de 19 de julho de 2024, que teve por objeto analisar o pedido à luz da normativa brasileira, a fim de subsidiar decisão da autoridade competente acerca do pedido. Nessa nota técnica foram apresentados histórico da investigação, resumo dos argumentos do pleito, manifestações contrárias - detalhadas no item seguinte deste documento -, análise de todos os argumentos e recomendação.

297. Consoante detalhado na Nota Técnica mencionada, o DECOM considerou que a Sri Trang atendeu todos os requisitos formais e materiais para solicitação da prorrogação em comento. A produtora/exportadora selecionada tailandesa foi responsável por aproximadamente 20% do volume de LNC importado pelo Brasil em P5, o que poderia ser caracterizado como percentual significativo, nos termos do §6º do Regulamento Brasileiro.

298. Ademais, o Departamento entendeu que considerar a análise a partir do número de produtoras/exportadoras identificadas, como defendeu a First Import, não seria o critério mais adequado. No que diz respeito ao comentário relativo ao cronograma da investigação, registra-se que o prazo original de vigência do direito provisório então em vigor encerrar-se-ia muito antes da decisão final a respeito da presente investigação.

299. No mesmo sentido, embora as demais produtoras/exportadoras tenham representado aproximadamente 80% do volume importado pelo Brasil em P5, como advogou o Grupo Supermax, o DECOM entendeu que o volume restante, atribuído à Sri Trang, poderia ser considerado como significativo.

300. Desse modo, recomendou-se o deferimento do pedido de prorrogação do direito antidumping provisório em vigor por até 3 (três) meses.

301. A Nota Técnica SEI nº 1600/2024/MDIC foi anexada aos autos do processo em 12 de agosto de 2024.

302. A Resolução GECEX nº 627, de 08 de agosto de 2024, publicada no DOU em 09 de agosto de 2024, tornou pública decisão da CAMEX acerca da prorrogação do prazo do direito antidumping provisório aplicado às importações brasileiras de luvas para procedimentos não cirúrgicos originárias de Malásia, Tailândia e China por até de 3 (três) meses. Pela decisão, o direito provisório foi prorrogado por mais três meses.

1.14.5.1. Das manifestações acerca do pedido de prorrogação do direito provisório anteriores à Nota Técnica de Fatos Essenciais

303. Em 26 de junho de 2024, data de encerramento da fase probatória, a Targa salientou que além dela, há outras duas produtoras nacionais com capacidade produtiva ociosa para a produção de luvas de procedimento não cirúrgico, as quais haviam paralisado a produção devido à concorrência desleal com exportações a preços de dumping.

304. Após a imposição do direito provisório no final de fevereiro de 2024, a empresa São Roque teria conseguido retomar a produção e disponibilizar suas luvas no mercado brasileiro, conforme evidenciado no catálogo de 2024.

305. Outra produtora, a Mucambo, também possuiria o maquinário necessário para a produção dessas luvas, mas havia parado a fabricação devido à concorrência desleal. A aquisição de novos moldes para a produção só teria sido possível por causa do direito provisório, e a empresa esperaria começar a produção nos próximos meses.

306. Em manifestação protocolada em 26 de junho de 2024 a UG Global afirmou que na hipótese de que algum exportador apresentasse pedido de prorrogação do direito provisório, desde já manifestaria sua veemente oposição à prorrogação, pedindo que suas exportações sejam computadas em sentido contrário e que a medida antidumping provisória seja encerrada no mais tardar no prazo de seis meses previsto, ou seja, em 20/08/2024.

307. Em manifestação protocolada em 16 de julho de 2024 a UG Global reiterou ser contra o pedido de prorrogação da medida antidumping provisória apresentado pela Sri Trang. Afirmou que a aplicação do direito antidumping provisório evidenciou que a Tailândia estaria sendo a grande beneficiária da medida de defesa comercial, por ter recebido uma margem de dumping muito menor que as demais origens. Isso estaria causando deslocamento das importações de China e Malásia para a Tailândia, resultando em transferência de renda de consumidores (incluindo hospitais e pacientes) para exportadores da Tailândia, resultado altamente indesejável de um processo de defesa comercial.

308. A UG Global afirmou que se o governo entender que a indústria doméstica deveria ser protegida contra importações, a melhor solução seria elevar o imposto de importação e não aplicar medidas antidumping. Assim, ao menos seriam evitadas distorções na competição entre os fornecedores estrangeiros, e a transferência de renda dos consumidores seria mantida no Brasil, em lugar de ser transferida para a Tailândia.

309. Em 29 de julho de 2024, o Grupo Blue Sail protocolou manifestação sobre a prorrogação do direito provisório nos autos do processo. De acordo com o Grupo, o produtor/exportador Sri Trang não atenderia o disposto no §6º do artigo 66 do Decreto nº 8.058/2013. Desse modo, o pedido de prorrogação do direito provisório deveria ser indeferido.

1.14.5.2. Das manifestações acerca do pedido de prorrogação do direito provisório posteriores à Nota Técnica de Fatos Essenciais

310. Em 30 de julho de 2024, a peticionária apresentou manifestação a respeito da necessidade de prorrogação dos direitos antidumping provisórios.

311. A peticionária destacou inicialmente que a produção teve uma queda alarmante de aproximadamente 93% de janeiro de 2022 a dezembro de 2023, sendo que as vendas caíram aproximadamente 96% nesse mesmo período.

312. Afirmou ainda que as estatísticas de importação mostram uma redução nos preços das exportações investigadas após a abertura do processo de investigação antidumping, não obstante os aumentos verificados no preço das matérias-primas em 2023 e 2024.

313. A peticionária alegou que, por se tratar de grandes conglomerados empresariais, detentores de significativo poder econômico, as empresas produtoras/exportadoras selecionadas passaram a exportar suas luvas a preços cada vez menores, competindo entre si em uma verdadeira guerra comercial, causando o aprofundamento do dumping e, consequentemente, do dano à indústria doméstica.

314. Por fim, a peticionária enfatizou que, diante das circunstâncias atuais e da necessidade premente de preservar a integridade da indústria doméstica e da saúde pública brasileira, a manutenção do direito antidumping provisório se mostra não apenas justificada, mas também indispensável para evitar danos contínuos e potencialmente irreparáveis durante o transcurso desta investigação.

315. A Targa lembrou que, diante do pedido realizado pela Sri Trang Gloves, o produtor/exportador chinês Blue Sail se manifestou contra a extensão do direito antidumping provisório argumentando que: a) a legislação exige que o pedido de prorrogação seja realizado por exportadores no plural e b) que a Sri Trang Gloves não representa percentual significativo do comércio em questão.

316. Quanto ao primeiro ponto, a peticionária enfatizou que o argumento apresentado em nome da Blue Sail se baseia exclusivamente na interpretação gramatical do §6º do art. 66 do Decreto nº 8.058/2013, que menciona "exportadores" no plural, mas que, no entanto, essa interpretação é insuficiente para capturar o pleno alcance e a intenção da norma, conforme os métodos de hermenêutica jurídica.

317. Ressaltou que a interpretação gramatical é apenas um ponto de partida na análise jurídica e que a interpretação sistêmica e teleológica, que considera o contexto e a finalidade da norma, revela que o objetivo principal do §6º do art. 66 é assegurar que o pedido de prorrogação seja representativo e fundamentado no interesse do comércio em questão.

318. Quanto ao segundo ponto, referente aos argumentos de que a Sri Trang Gloves não representaria percentual significativo do comércio em questão, a peticionária destacou que a mesma é absolutamente infundada, visto que, em P5, a exportação da Tailândia representava 21,44% das

importações brasileiras do produto objeto da investigação, e que 2 (duas) empresas tailandesas exportaram no período investigado, sendo que a Sri Trang Gloves representa a maior exportadora tailandesa de luvas para procedimentos não cirúrgicos para o Brasil.

319. A peticionária acrescentou por fim que, apesar de o conceito de "percentual significativo do comércio" ser subjetivo, não existe qualquer situação em que 20% de todas as importações investigadas seja desprezível, de modo que não há que se falar em ausência de legitimidade da Sri Trang Gloves para solicitar a extensão do prazo de aplicação da medida antidumping provisória.

1.14.5.3. Dos comentários do DECOM acerca do pedido de prorrogação do direito provisório

320. No que tange aos comentários sobre o pedido de prorrogação do direito provisório feito pela Sri Trang, registra-se que o DECOM elaborou a Nota Técnica SEI nº 1600/2024/MDIC para subsidiar a decisão da autoridade competente. Informa-se que o direito provisório foi prorrogado por meio da Resolução GECEX nº 627, de 08 de agosto de 2024, publicada no Diário Oficial da União em 09 de agosto de 2024. A Nota Técnica mencionada foi anexada aos autos restritos do processo em 12 de agosto de 2024.

321. Com relação ao pleito de prorrogação do direito provisório, o DECOM entendeu estarem presentes elementos formais e materiais suficientes para o acolhimento do pedido feito pela Sri Trang, conforme detalhado no item 1.14.1 deste documento. Registra-se que o volume das importações de luvas para procedimento não cirúrgico originário da Tailândia representou [RESTRITO]% do volume total de importações das origens sob análise (China, Malásia e Tailândia) em P5, o que poderia ser considerado "percentual significativo do comércio em questão", nos termos do §6º do art. 66 do Decreto no 8.058/2013.

322. Com relação aos comentários de que a Tailândia estaria sendo "grande beneficiária do direito antidumping", cabe destacar que o objetivo da aplicação de medida de defesa comercial é neutralizar práticas desleais de comércio que causem dano à indústria doméstica. Ademais, desvios de comércio são resultados naturais da aplicação de tais medidas.

323. Alegações sobre eventuais transferências de renda de consumidores/produtores e distorção de competição - que não aquela ligada à prática desleal de comércio - não são objetos de análise em investigação da prática de dumping.

1.15. Da proposta de compromisso de preços apresentado pelo Grupo Supermax

324. Em manifestação no dia 26 de junho de 2024, as cinco empresas que compõem o grupo Supermax envolvidas na exportação ao Brasil protocolaram proposta de compromisso de preços de exportação destinados ao Brasil. De acordo com a proposta apresentada, o grupo propôs praticar preço de exportação CIF não inferior a US$ [CONFIDENCIAL]/mil unidades, líquido de descontos, abatimentos e quaisquer deduções ou bonificações para as exportações exclusivamente por meio da empresa importadora relacionada, Supermax Brasil Importadora S.A.

325. Adicionalmente, a Supermax Brasil se comprometeria a revender o produto importado para o primeiro comprador independente no Brasil por um preço, líquido de tributos e quaisquer reduções ou abatimentos, igual ou superior a US$ [CONFIDENCIAL]/mil.

326. De modo a tentar provar que o preço de exportação proposto seria suficiente para eliminar o alegado dano causado à indústria doméstica pelas importações a preço de dumping, o grupo apurou valor normal e preço de exportação. O grupo argumentou que, sendo suas vendas pouco representativas no mercado interno, o valor normal teria sido apurado por meio das vendas do produto fabricado e vendido pelo Grupo Supermax a partes não relacionadas para todos os destinos exceto o Brasil, apenas para as operações com preços por CODIP acima do custo. Já o preço de exportação foi calculado a partir das operações de exportações de produtos fabricados pelo Grupo Supermax, na condição FOB, à parte relacionada Supermax Brasil, que seria o canal único e exclusivo para as vendas ao mercado brasileiro. A diferença entre tais valores - o que a empresa denominou "margem de dumping" - foi aplicada aos preços CIF internados no Brasil, o que, na opinião da empresa, bastaria para evitar a ocorrência do alegado dumping e dano decorrente.

327. O ajuste desse preço, segundo proposta do grupo, seria realizado trimestralmente, a partir da data de vigência do compromisso e se daria com base na variação do preço da borracha segundo site https://www.myrubbercouncil.com/malaysia-rubber-price/.

328. Além disso, o grupo, em tal proposta, comprometer-se-ia a fornecer informações trimestralmente, durante a vigência do compromisso, e a anuir com a realização de verificação in loco em suas instalações, sendo uma vez a cada biênio, nas instalações da empresa na Malásia, ou a cada ano, nas instalações do importador exclusivo.

1.15.1. Das manifestações acerca da proposta de compromisso de preços

329. Em 09 de setembro de 2024, a Targa apresentou sua manifestação final a respeito da proposta de compromisso de preço apresentada pelo grupo Supermax.

330. A peticionária destacou inicialmente que a proposta do Grupo Supermax exclui expressamente as "luvas industriais" do escopo do compromisso de preços e que tal exclusão criaria uma brecha no controle de preços, permitindo que o Grupo Supermax continue a exportar luvas para procedimento não cirúrgico ao Brasil sem as restrições de preços impostas pelo compromisso.

331. Ressaltou que, conforme esclarecido pelo DECOM, as luvas para procedimento não-cirúrgico que atendam à Resolução da Diretoria Colegiada da Anvisa n g 825, de 2023, fazem parte do escopo do produto sob investigação, independentemente de sua destinação.

332. A peticionária argumentou que não obstante a margem de dumping, a subcotação e todos os indicadores do processo de investigação tenham sido calculados em 1.000 peças, o Grupo Supermax ofertou o compromisso de preço em quilograma e não apresentou em bases restritas o fator de conversão utilizado para converter o preço em 1.000 luvas para Kg, restando assim absolutamente impossível analisar se o preço de exportação e o preço de revenda propostos seriam suficientes para afastar o dano à indústria doméstica

333. Ressaltou ainda que, como já afirmado ao longo da presente investigação, o peso das luvas pode ter enorme variação, de modo que não pode ser usado para fixação da proposta do compromisso de preço, o que já foi inclusive confirmado pela própria Supermax na sua resposta do questionário.

334. A peticionária destacou que a proposta apresentada pelo Grupo Supermax em R$/kg contrasta, inclusive, com o direito antidumping provisório estabelecido pelo DECOM, que foi calculado em dólares americanos por mil unidades (US$/mil unidades), refletindo a forma usual de comercialização do produto.

335. Acrescentou que a conversão para reais por quilograma desvirtua o método de cálculo utilizado pela autoridade investigadora e cria uma base de comparação inadequada e que tal mudança metodológica pode resultar em preços efetivamente muito mais baixos do que o necessário para neutralizar o dumping.

336. Diante de todo o exposto, a Targa solicitou que DECOM determine que a proposta de compromisso de preços do Grupo Supermax seja considerada ineficaz e impraticável para eliminar o dano à indústria doméstica.

1.15.2. Dos comentários do DECOM acerca da proposta de compromisso de preços

337. Em 07 de agosto de 2024, o DECOM enviou Ofício nº 5284/2024/MDIC ao Grupo Supermax em resposta à proposta de compromisso de preços protocolada nos autos do processo. Por meio desse ofício, a autoridade investigadora comunicou que a proposta em epígrafe era ineficaz e impraticável, pelos motivos expostos no documento mencionado, entre eles: o preço proposto não seria suficiente para eliminar o dumping ou o dano causado à indústria doméstica pelas importações a preço de dumping; o termo de comércio do preço proposto para as revendas da Supermax Brasil ao primeiro comprador independente não teria restado claro; o preço proposto foi apresentado somente em base confidencial, impedindo o contraditório da indústria doméstica e das demais partes interessadas; a fórmula de atualização do preço não foi apresentada, em descumprimento ao inciso III do Art. 348 da Portaria SECEX nº 171/2022; o monitoramento do compromisso por parte do DECOM foi limitado, sendo incompatível com o art. 350 da Portaria SECEX nº 171/2022, dentre outros.

338. No mesmo ofício, o DECOM comunicou que nova manifestação acerca das razões pelas quais o compromisso foi julgado ineficaz e impraticável poderia ser protocolada até o dia 22 de agosto de 2024, nos termos do §12 do art. 67 do Decreto nº 8.058, de 2013.

1.15.3. Da manifestação do Grupo Supermax ao Ofício nº 5284/2024/MDIC

339. Em 22 de agosto de 2024, o Grupo Supermax apresentou nova manifestação a respeito do ofício enviado pela autoridade investigadora.

340. Na manifestação, o Grupo apresentou nova proposta de compromisso de preços ajustando critérios destacados pelo DECOM no ofício em citado.

1.15.3.1. Do comentário do DECOM acerca da manifestação do Grupo Supermax ao Ofício nº 5284/2024/MDIC

341. O Departamento mantém a decisão já comunicada no Ofício nº 5284/2024/MDIC.

1.16. Da prorrogação da investigação

342. Por meio da Circular SECEX nº 3, de 8 de fevereiro de 2024, publicada no DOU em 9 de fevereiro de 2024, e conforme previsto no art. 72 do Decreto nº 8.058, 2013, prorrogou-se o prazo para conclusão desta investigação por até 8 (oito) meses, a partir de 31 de maio de 2024. A prorrogação fez-se necessária em função do elevado volume de informações apresentadas, especialmente decorrente do fato de que diversos produtores/exportadores selecionados fazem parte de grandes grupos econômicos compostos por diversas empresas envolvidas na produção e exportação de LNC para o Brasil, onerando sobremaneira a análise dos dados apresentados nos autos do processo.

1.17. Da divulgação dos prazos da investigação

343. Por meio da Circular SECEX nº 3, de 8 de fevereiro de 2024, tornaram-se públicos os prazos que serviriam de parâmetro para o restante desta investigação, a saber:

| Disposição legalDecreto nº 8.058,de 2013 | Prazos | Datas previstas |
|---|---|---|
| Art. 59 | Encerramento da fase probatória da revisão | 20 de maio de 2024 |
| Art. 60 | Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos | 09 de junho de 2024 |
| Art. 61 | Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final | 25 de junho de 2024 |
| Art. 62 | Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e Encerramento da fase de instrução do processo | 15 de julho de 2024 |
| Art. 63 | Expedição, pelo DECOM, do parecer de determinação final | 25 de julho de 2024 |

344. Por meio da Circular SECEX nº 21, de 16 de maio de 2024, publicada no DOU em 17 de maio de 2024, tornaram-se públicos os novos prazos que servem de parâmetro para o restante desta investigação, alterando-se o cronograma divulgado por meio da Circular SECEX nº 3/2024.

| Disposição legalDecreto nº 8.058,de 2013 | Prazos | Datas previstas |
|---|---|---|
| Art. 59 | Encerramento da fase probatória da revisão | 26 de junho de 2024 |
| Art. 60 | Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos | 16 de julho de 2024 |
| Art. 61 | Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final | 15 de agosto de 2024 |
| Art. 62 | Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e Encerramento da fase de instrução do processo | 4 de setembro de 2024 |
| Art. 63 | Expedição, pelo DECOM, do parecer de determinação final | 19 de setembro de 2024 |

1.18. Do encerramento da fase de instrução

1.18.1. Do encerramento da fase probatória

345. Nos termos do art. 59 c/c art. 194 do Decreto nº 8.058, de 2013, a fase probatória desta investigação foi encerrada em 26 de junho de 2024.

346. Registre-se que manifestações de partes interessadas já resumidas e abordadas pela autoridade investigadora em sede de parecer preliminar não serão novamente reproduzidas.

1.18.2. Das manifestações sobre o processo

347. Em 16 de julho de 2024, encerrou-se, por seu turno, a fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos, nos termos do art. 60 do Decreto nº 8.058, de 2013

1.18.3. Da divulgação dos fatos essenciais sob julgamento

348. Em 19 de agosto de 2024, foi divulgada a Nota Técnica nº 1.789/2024/MDIC contendo os fatos essenciais sob julgamento.

1.18.4. Das manifestações finais

349. Haja vista que a data de divulgação da Nota Técnica contendo os fatos essenciais sob julgamento se deu 4 (quatro) dias após a data incialmente programada, considerando o disposto no art. 62 do Decreto nº 8.058, de 2013, as partes interessadas puderam apresentar manifestações finais por escrito nos autos do processo até o dia 9 de setembro de 2024, quando se deu por encerrada a instrução do processo da presente investigação.

350. Apresentaram tempestivamente manifestações: Associação malaia CCCMHPIE, First Import, Governo da Malásia, Targa e os produtores/exportadores Top Glove, Supermax, Blue Sail, INTCO e Sri Trang.

351. Já a UG Global apresentou sua manifestação em 10 de setembro de 2024, após o encerramento da fase de manifestações finais. Por essa razão, a manifestação não foi considerada neste documento.

2. DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

2.1. Do produto objeto da investigação

352. O produto objeto da investigação consiste em luvas para procedimentos não cirúrgicos para assistência à saúde, utilizadas em medicina, odontologia e veterinária, confeccionadas em látex (natural, sintético ou mistura de ambos) ou policloreto de vinila.

353. A principal normativa que regulamenta atualmente o produto objeto no Brasil é a Resolução da Diretoria Colegiada (RDC) da Anvisa nº 825, de 26 de outubro de 2023, publicada no DOU de 30 de outubro de 2024, que revogou a RDC nº 547/2021.

354. Destaca-se que a RDC Anvisa nº 825/2023 determina expressamente que

Art. 1º Esta Resolução estabelece os requisitos mínimos de identidade e qualidade para as luvas cirúrgicas e luvas para procedimentos não cirúrgicos de borracha natural, de borracha sintética, de mistura de borrachas natural e sintética e de policloreto de vinila sob regime de vigilância sanitária, com a finalidade de garantir um produto seguro e eficaz quanto à finalidade a que se propõe.

Art. 2º Para efeito desta Resolução são adotadas as seguintes definições:

I - borracha natural ou borracha de látex natural: produto resultante da transformação do látex por meio de coagulação, outros processos e secagem, acrescidos de outros ingredientes;

II - borracha sintética: produto sintetizado a partir de substâncias químicas e ingredientes, com características semelhantes à borracha de látex natural;

(...)

IV - látex de borracha natural: produto leitoso, de composição conhecida, extraído da casca do tronco da árvore da seringueira - Hevea brasiliensis;

(...)

VI - luva para procedimentos não cirúrgicos: produto feito de borracha natural, de borracha sintética, de mistura de borracha natural e sintética, e de policloreto de vinila, de uso único, para utilização em procedimentos não cirúrgicos para assistência à saúde.

Art. 3º As (...) luvas para procedimentos não cirúrgicos de borracha natural, de borracha sintética, de mistura de borracha natural e sintética e de policloreto de vinila são classificadas:

I - quanto à matéria-prima:

a) Tipo 1: luvas produzidas principalmente de látex de borracha natural;

b) Tipo 2: luvas produzidas principalmente de látex de borracha nitrílica, látex de borracha de policloroprene, solução de borracha estireno-butadieno, emulsão de borracha estireno-butadieno ou solução de elastômero termoplástico; e

c) Tipo 3: luvas produzidas principalmente de policloreto de vinila.

355. Com relação ao formato, o produto investigado pode ser (1) anatômico, no qual o polegar está posicionado na direção da superfície da palma e do dedo indicador, podendo ser reto ou curvo na direção da palma, ou (2) ambidestro, no formato de uma palma da mão aberta.

356. A superfície pode ser texturizada e antiderrapante (em partes ou totalmente) ou lisa.

357. As luvas para procedimentos não cirúrgicos objeto da investigação podem ser do tipo com pó, quando este é aplicado como parte do processo de fabricação, geralmente para facilitar o calçamento, ou isentas de pó, quando forem fabricadas sem a aplicação deliberada de pó, mas revestidas com um polímero.

358. Quanto à forma de apresentação, as luvas para procedimentos não cirúrgicos podem ser estéreis ou não estéreis. Por fim, quanto à coloração, podem ter cor natural ou serem coloridas.

359. As luvas objeto da investigação são equipamentos de proteção individual que visam a proteção de profissionais de saúde, pacientes e demais envolvidos em situações de risco de infecções, transmissão de micro-organismos ou contaminação durante a execução das atividades. As luvas para procedimentos não cirúrgicos são classificadas como luvas contra agentes biológicos.

360. Por se tratar de produto voltado à proteção individual, as principais normas ou regulamentos técnicos a que o produto objeto da investigação está sujeito no Brasil são NBR ISO 11193:2015 da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), RDC Anvisa nº 547 (de 30/08/2021), Portaria nº 11.347 (SIT), Portaria Ministério do Trabalho e Previdência (MTP) nº 672 (de 08/11/2021), Portaria MTP nº 4.389 (de 29/12/2022), Portaria nº 485/2021, RDC nº 40 (de 26/08/2015), ABNT NBR ISO nº 13.485/2004 e 13.485/2016, ABNT NBR ISO11193-1 e 2, RDC nº 81 (de 05/11/2008), RDC 16:2013, Portarias nº 485 e 194 Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro), NBR ISO 10282.

361. Destaca-se a que a RDC Anvisa nº 825, de 26 de outubro de 2023, que revogou expressamente a normativa então vigente - RDC Anvisa nº 547/21 - estabelece os requisitos mínimos de identidade e qualidade para luvas cirúrgicas e luvas para procedimentos não cirúrgicos de borracha natural, de borracha sintética, de mistura de borrachas natural e sintética e de policloreto de vinila, sob regime de vigilância sanitária. Destaca-se o art. 4º da referida Resolução, que determina que as mencionadas luvas devem ser identificadas com as expressões "luva cirúrgica" ou "luva para procedimento não cirúrgico", seguidas das características das matérias primas, tipo da superfície, formato, esterilização ou não e presença ou não de pó.

362. Nesse sentido, destaca-se que não estão englobadas na definição do produto investigado as luvas para uso em cirurgia, em que pese também poderem ser produzidas com látex (classificadas sob a NCM 4015.11.00, até 31/03/2022, e sob a NCM 4015.12.00, a partir de 01/04/2022) ou policloreto de vinila (classificadas sob a NCM 3926.20.00).

363. As luvas para uso exclusivo em cirurgia diferenciam-se do produto objeto da investigação por características relativas ao formato (são anatômicas e apresentam bainha ou outro dispositivo capaz de assegurar um ajuste ao braço do cirurgião), além de terem requisitos técnicos específicos diversos das luvas para procedimentos não cirúrgicos relacionados (a) às dimensões físicas - comprimento, largura e espessura - , (b) a aspectos mecânicos - força na ruptura e alongamento, antes e após envelhecimento em estufa - e (c) de impermeabilidade. As luvas para uso em cirurgia, ainda, são embaladas em pares e são necessariamente estéreis.

364. Para fabricação ou importação do produto objeto da investigação, as seguintes aprovações são necessárias:

a) Inmetro: verificação dos requisitos de qualidade e especificações do produto (dimensões, espessura, hermeticidade, desempenho mecânico, contaminação microbiológica). Conforme a Portaria MTP nº 672, de 08/11/2021, o fabricante estrangeiro e o importador do Equipamento de Proteção Individual (EPI) são responsáveis por comprovar a eficácia da proteção do equipamento previamente à sua comercialização no território nacional. Os produtos são submetidos à avaliação compulsória no âmbito do Sistema Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Sinmetro), em conformidade com os Regulamentos de Avaliação da Conformidade publicados pelo Inmetro , emitidos em nome do fabricante nacional ou importador. Para comprovação da eficácia da proteção dos equipamentos, são realizados testes de quesitos físicos, incluindo testes dimensionais (largura, comprimento e espessura), de propriedades mecânicas, de impermeabilidade (presença de furos) e de marcação do produto;

b) Anvisa: toda luva do tipo utilizada em clínica, laboratório, odontologia, hospital, medicina, consultório e veterinária importada ou fabricada nacionalmente deve ser notificada à Anvisa, gerando numeração de cadastro para liberação de fabricação ou importação, conforme Resolução Colegiada RDC nº 40, de 26/08/2015. Especificamente para o importador é necessário o atendimento aos termos definidos nos incisos do art. 3º da RDC nº 81, de 5 de novembro de 2008, que determina que o registro do licenciamento de importação deverá ser feito pelo importador ou seu representante legal, habilitado, por meio do SISCOMEX:

3.1. O importador será responsável perante a autoridade sanitária competente pela classificação do produto na Tabela de Tratamento Administrativo, do SISCOMEX.

3.2 O importador de bens e produtos sujeitos a licenciamento não automático ficará obrigado a registrar mediante o preenchimento dos campos da "Ficha do Fornecedor" da Licença de Importação-LI, no SISCOMEX, as informações relacionadas ao fabricante e exportador.

3.3. O importador de aparelhos, instrumentos e acessórios integrantes da classe de produto médico ficará obrigado a registrar nos campos da "ficha mercadoria", da Licença de Importação-LI, no SISCOMEX, as informações necessárias referentes à:

a) identificação do produto (...)

b) condição do produto (...).

c) Ministério do Trabalho e Emprego: toda luva do tipo utilizada em clínica, laboratório, odontologia, hospital, medicina, consultório e veterinária deve ser registrada para obtenção do Certificado de Aprovação (CA), que autoriza a comercialização do produto como EPI, conforme Portaria MTP nº 672, de 08/11/2021. Os EPIs devem ser avaliados de acordo com as normas técnicas do Inmetro e, em seguida, a análise dos requerimentos do CA é realizada pela Coordenação-Geral de Segurança e Saúde no Trabalho da Subsecretaria de Inspeção do Trabalho da Secretaria de Trabalho do MTP.

365. Os produtos são auditados através de ensaios semestrais de manutenção da certificação realizados pelo Inmetro em produtos coletados no mercado, onde são realizados ensaios seguindo as diretrizes das Portarias Inmetro nº 485, de 08/12/2021 (Requisitos de Avaliação da Conformidade) e NBR ISO 11193-1:2015.

366. As informações apresentadas na petição apontaram que a rota de produção utilizada na Malásia, Tailândia e China é similar àquela adotada pela empresa brasileira. Assim, o processo de fabricação utilizado pelos produtores do produto objeto da investigação seria o mesmo do utilizado para a produção de luvas de composição de látex natural e de látex sintético e, ainda que se considere preponderância de uma das matérias-primas nestes países, não deveria, segundo a peticionária, haver alteração significativa no processo produtivo.

367. Dessa forma, remete-se ao item 2.2 para a descrição do processo produtivo de luvas para procedimentos não cirúrgicos objeto da investigação.

2.1.1. Da classificação e do tratamento tarifário

368. Até 31 de março de 2022, correspondente ao fim do primeiro trimestre de P5, as luvas cirúrgicas de látex eram enquadradas no subitem 4015.11.00 da NCM, enquanto as luvas para procedimentos não cirúrgicos de látex - objeto da investigação - estavam classificadas no subitem 4015.19.00 da NCM, correspondendo à seguinte descrição:

| | |
|---|---|
| Capítulo 40 | Borrachas e suas obras |
| 4015 | Vestuário e seus acessórios (incluindo as luvas, mitenes e semelhantes), de borracha vulcanizada não endurecida, para quaisquer usos. |
| 4015.1 | Luvas, mitenes e semelhantes: |
| 4015.11.00 | Para cirurgia |
| 4015.19.00 | Outras |

369. A partir de 1º de abril de 2022, entretanto, a Resolução GECEX nº 272, de 2021, determinou que tanto as luvas cirúrgicas de látex quanto as luvas para procedimento não cirúrgico de látex fossem classificadas sob a NCM 4015.12.00, conforme abaixo:

| | |
|---|---|
| Capítulo 40 | Borrachas e suas obras |
| 4015 | Vestuário e seus acessórios (incluindo as luvas, mitenes e semelhantes), de borracha vulcanizada não endurecida, para quaisquer usos. |
| 4015.1 | Luvas, mitenes e semelhantes: |
| 4015.12.00 | Do tipo utilizado em medicina, cirurgia, odontologia ou veterinária |
| 4015.19.00 | Outras |

370. Durante todo o período de análise de dano as luvas de policloreto de vinila foram classificadas no subitem 3926.20.00 da NCM, não tendo havido qualquer alteração de sua classificação pela Resolução GECEX nº 272, de 2021.

| | |
|---|---|
| Capítulo 39 | Plástico e suas obras |
| 3926 | Outras obras de plástico e obras de outras matérias das posições 39.01 a 39.14 |
| 3926.20.00 | Vestuário e seus acessórios (incluindo as luvas, mitenes e semelhantes) |

371. Registra-se que a Resolução Camex nº 7, de 2011, havia estabelecido a alíquota do Imposto de Importação incidente sobre o produto objeto da investigação (luvas para procedimentos não cirúrgicos de látex) classificado no subitem tarifário 4015.19.00:

a) Ex 001 - Qualquer produto classificado no código 4015.19.00, exceto luvas de látex, com espessura não superior a 0,10 mm, do tipo utilizado em procedimentos hospitalares e demais estabelecimentos de saúde: alíquota de 16%;

b) Ex 001 - Qualquer produto classificado no código 4015.19.00, exceto luvas de látex próprias para utilização em procedimentos hospitalares e demais estabelecimentos de saúde. (Redação dada pela Resolução CAMEX nº 22, de 7 de abril de 2011): alíquota de 16%; e

c) Outras: alíquota de 35%.

372. Com a publicação da Resolução CAMEX nº 17 (lista COVID) , de 17 de março de 2020 (correspondente ao final do 1º trimestre de P3), houve redução para zero da alíquota do Imposto de Importação de todo o subitem tarifário 3926.20.00 e 4015.19.00, a qual foi sucessivamente prorrogada, até o final de P5, pelas Resoluções GECEX nº 89/2020, nº 104/2020, nº 133/2020, nº 204/2021, nº 273/2021, nº 318/2022 (considerando-se a nova NCM/TEC, estabelecida pela Resolução nº 272/2021), nº 355/2022, e nº 438/2022 .

373. Cumpre destacar que a Targa pleiteou a inclusão do produto objeto de análise na Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum (LETEC), em 1º de abril de 2022, para aumento da alíquota do Imposto de Importação para 35%, por meio do Processo SEI nº 19971.100263/2022-82, sendo que na 210ª Reunião Ordinária do GECEX decidiu-se por manter o pleito em pauta.

374. Desde a Resolução GECEX nº 467, de 28 de março de 2023, a alíquota vigente para o subitem 4015.12.00 da NCM é de 14,4%.

375. Já a alíquota do Imposto de Importação do item tarifário 3926.20.00 permaneceu em 18% até a publicação Resolução CAMEX nº 17, de 17 de março de 2020 (ver nota de rodapé nº 4), quando, da mesma forma, foi reduzida para zero até o final de P5. Entretanto, desde a Resolução GECEX nº 467, de 28 de março de 2023, a alíquota vigente para o subitem 3926.20.00 da NCM voltou a ser de 16,2%.

376. O subitem 4015.19.00 conta com as seguintes preferências tarifárias:

| País/Bloco | Base Legal | Preferência |
|---|---|---|
| Mercosul | ACE-18: Mercosul | 100% |
| NALADI (Peru, Equador, Venezuela, Bolívia, Chile, Colômbia) | | 100% |
| Egito | ALC: Mercosul-Egito | Ad valorem em 01/09/2020 (40%).Em 01/09/2021(50%).Em 01/09/2022(60%).Em 01/09/2023(70%).Em 01/09/2024(80%).Em 01/09/2025(90%).Em 01/09/2026(100%) até 01/09/2031 |
| Israel | ALC: Mercosul-Israel | 100% até 01/01/2024 |

377. O subitem 4015.12.00, conta com as seguintes preferências tarifárias

| País/Bloco | Base Legal | Preferência |
|---|---|---|
| Mercosul | ACE-18: Mercosul | 100% |
| Uruguai | ACE-02 | 100% |

378. O subitem 3926.20.00 conta com as seguintes preferências tarifárias:

| País/Bloco | Base Legal | Preferência |
|---|---|---|
| Mercosul | ACE-18: Mercosul | 100% |
| Uruguai | ACE-02 | 100% |
| Egito | ALC: Mercosul-Egito | Ad valorem em 01/09/2020 (40%). Em 01/09/2021(50%). Em 01/09/2022(60%). Em 01/09/2023(70%). Em 01/09/2024(80%).Em 01/09/2025(90%). Em 01/09/2026(100%) |
| Israel | ALC: Mercosul-Israel | 100% |
| México | NALADI | 25% |
| Peru | NALADI | 100% |
| Equador | NALADI | 100% |
| Venezuela | NALADI | 100% |
| Bolívia | NALADI | 100% |
| Chile | NALADI | 100% |
| Colômbia | NALADI | 100% |
| Colômbia | NALADI | 100% |

379. A análise do impacto sobre a indústria doméstica das alterações das alíquotas do imposto de importação incidentes sobre o produto objeto da investigação está detalhada no item 7.2.2. deste documento.

2.2. Do produto fabricado no Brasil

380. O produto fabricado no Brasil, tal como descrito no item 2.1, são as luvas para procedimentos não cirúrgicos confeccionadas em borracha natural ou sintética, com formato ambidestro, com ou sem pó, esterilizadas ou não e com coloração natural ou coloridas.

381. No que tange a normas e especificações técnicas no Brasil, o produto similar se atem às mesmas normativas aplicadas ao produto objeto, especialmente à Resolução da Diretoria Colegiada (RDC) da Anvisa nº 825, de 26 de outubro de 2023, publicada no DOU de 30 de outubro de 2024, que revogou a RDC nº 547/2021.

382. Observa-se que, quanto à matéria prima, a Targa não produz luvas para procedimentos não cirúrgicos utilizando a mistura de borrachas natural e sintética, nem à base de policloreto de vinila. Já quanto ao formato, não são produzidas luvas com formato anatômico.

383. Ainda, segundo informações apresentadas na petição, o processo produtivo e as formas de apresentação comercial das luvas para procedimentos não cirúrgicos fabricadas no Brasil não apresentariam diferenças significativas em relação às luvas importadas de Malásia, Tailândia e China, além de estarem sujeitas às mesmas normas e regulamentos técnicos.

384. Assim, o produto similar teria características semelhantes àquelas descritas no item 2.1., teria os mesmos usos e aplicações que o produto objeto da investigação e a concorrência entre ambos seria baseada principalmente no fator preço.

385. O processo de fabricação do produto similar é realizado através de máquinas de grande porte, automáticas, de imersão contínua, tracionadas por motor elétrico, e corrente transportadora, onde são fixados os moldes de porcelana. A escolha do molde está relacionada ao tipo de luva que se deseja produzir. Existem formas pequenas, grandes, entre outros. Esses moldes são enfileirados em uma máquina que fará arraste dos moldes e os imergirá nas soluções.

386. No processo de fabricação das luvas similares àquelas objeto da presente investigação, a Targa utiliza cinco tipos de soluções durante o processo produtivo, cada uma com componentes químicos diferentes que desempenham funções específicas, a saber [CONFIDENCIAL].

387. Destaca-se que, independentemente da composição das luvas de procedimentos não cirúrgicos, de látex natural ou sintético, o processo de fabricação utilizado pela indústria doméstica não sofre variação.

388. A produção de luvas de procedimento não cirúrgico tem cinco principais etapas:

389. Na primeira etapa de fabricação, tem-se a[CONFIDENCIAL]a qual utiliza as seguintes matérias primas [CONFIDENCIAL]:

390. Na segunda etapa de fabricação, [CONFIDENCIAL] utiliza as seguintes matérias primas: [CONFIDENCIAL]

391. O objetivo da segunda etapa é fazer com que o composto seja distribuído ao molde, dando às luvas características como espessura e peso uniformes (verificada, por exemplo, pela ausência de "bolhas").

392. Assim, os moldes são imersos em uma solução coagulante, que é constituída por [CONFIDENCIAL]. Após a retirada do molde da solução coagulante, este é [CONFIDENCIAL]. Na estufa, os moldes são imersos no composto de látex. [CONFIDENCIAL].

393. Dando sequência ao processo, segue-se a pré-lixiviação [CONFIDENCIAL].

394. A seguir, os moldes são encaminhados para estufas de vulcanização, que são câmaras composta de queimadores e ventiladores.

395. Na terceira etapa, [CONFIDENCIAL]. Para tanto, são utilizados: [CONFIDENCIAL].

396. Após a vulcanização, onde ocorre a cura da borracha e as luvas ganham propriedades mecânicas, estas são direcionadas para o tanque de solução desmoldante, constituída de amido, cuja função é facilitar a desmoldagem das luvas.

397. O sistema de retirada das luvas dos moldes é automático com escovas giratórias e jato de ar. Após a desmoldagem das luvas, elas são pesadas e encaminhadas para o processo conhecido como "destalcagem", onde é feita a complementação de vulcanização e a adequação do teor de pó através de tamboreamento em secadoras rotativas com sistema de aquecimento.

398. Na quarta etapa de fabricação, passa-se por processo de [CONFIDENCIAL], com a utilização de [CONFIDENCIAL].

399. [CONFIDENCIAL].

400. [CONFIDENCIAL].

401. Na quinta etapa de fabricação, por fim, é adicionada [CONFIDENCIAL]. A solução é composta por [CONFIDENCIAL].

402. Finalizadas as cinco etapas de fabricação, após aprovação, as luvas são direcionadas para o setor de embalagem, e são, em sua grande maioria, embaladas em caixas contendo 100 peças, mas também podem ser embaladas em caixas com 20 peças ou em pares. Já as luvas cirúrgicas, que não são objeto desta investigação, são embaladas em pares para serem esterilizadas.

403. Tanto a empresa quanto os produtos são avaliados através de auditorias externas, que podem ser anuais ou semestrais, realizadas pelos órgãos reguladores Anvisa e Inmetro, seguindo os requisitos estabelecidos pelas normas: RDC 16:2013 - Boas Práticas de Fabricação e ISO 13485:2016 - Sistema de gestão da qualidade para dispositivos médicos.

404. As auditorias têm como objetivo a manutenção da licença de funcionamento e a certificação de produtos, sendo auditado todo o sistema de gestão da qualidade, o cumprimento de procedimentos, preenchimento de registros e atendimento aos requisitos regulamentares.

405. Da mesma forma que o produto importado, o produto nacional é auditado através de ensaios semestrais de manutenção da certificação realizados pelo Inmetro em produtos coletados no mercado, onde são realizados ensaios seguindo as diretrizes das Portarias Inmetro nº 485, de 08/12/2021 (Requisitos de Avaliação da Conformidade) e NBR ISO 11193-1:2015.

406. Com relação à embalagem, a Targa esclarece que seus produtos são comercializados de duas formas:

a) Comercialização em cartuchos: cada cartucho de papelão, contém 100 unidades de luvas. A caixa de embarque, também feita de papelão, contém dez cartuchos; e

b) Comercialização em pares: cada par é embalado em envelope de papel especial (papel grau cirúrgico). A caixa de embarque, feita de papelão, contém 200 pares.

407. Ao término da embalagem, as caixas são colocadas em esteiras transportadoras e passam por etiquetagem. Após esta identificação, as caixas embaladas seguem prontas para a expedição.

408. Os canais de distribuição do produto similar são:

a) Consumidor final: hospitais, clínicas, laboratórios, indústria;

b) Distribuidores -> Licitação pública/Consumidor final;

c) Atacarejos -> Rede varejista -> Consumidor final; e

d) Rede varejista -> Consumidor final.

409. O sistema de codificação de produto (Codprod), utilizado no curso normal das operações da Targa identifica os diferentes modelos de produto comercializados no mercado brasileiro e contemplam os principais elementos que influenciam o custo de produção e o preço de venda.

410. Considerando os resultados da verificação in loco na indústria doméstica, reduzido a termo mediante relatório de verificação in loco anexado aos autos, observou-se que [CONFIDENCIAL].

2.3. Da similaridade

411. O § 1º do art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece lista dos critérios objetivos com base nos quais a similaridade deve ser avaliada. O § 2º do mesmo artigo estabelece que tais critérios não constituem lista exaustiva e que nenhum deles, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva.

412. Dessa forma, conforme informações obtidas na petição, o produto objeto da investigação e o produto produzido no Brasil:

a) são produzidos a partir das mesmas matérias-primas;

b) possuem características físicas semelhantes, não sendo conhecidas outras diferenças que possam distinguir o produto importado do produto similar nacional;

c) seguem os mesmos padrões internacionais de qualidade (ISO 13.485) e passam pelas mesmas certificações no Brasil (Inmetro, Anvisa e Ministério do Trabalho);

d) têm os mesmos usos e aplicações; e

e) apresentam alto grau de substitutibilidade, visto que se trata do mesmo produto, com concorrência baseada principalmente no fator preço. Ademais, foram considerados concorrentes entre si, visto que se destinam à proteção individual para profissionais de saúde, pacientes e demais envolvidos em situações de risco de infecções, transmissão de micro-organismos ou contaminação durante a execução das atividades.

2.3.1. Das manifestações acerca do produto e da similaridade anteriores à Nota Técnica de Fatos Essenciais

413. Em manifestação protocolada em 12 de dezembro de 2023 a CCCMHPIE solicitou que o DECOM excluísse as luvas para procedimentos não cirúrgicos de vinil do escopo do produto investigado e acrescentou que a instituição de um direito antidumping provisório seria prematura e poderia não estar alinhada com as complexidades associadas à definição do produto investigado.

414. A CCMHPIE alegou que diversas características dos materiais utilizados nas luvas para procedimentos não cirúrgicos contribuiriam para variações em desempenho, funcionalidade e adequação para aplicações específicas. Estas diferenças deixariam claro que luvas médicas feitas de materiais diferentes não seriam completamente intercambiáveis e enfatizariam a natureza insubstituível de luvas com base na composição. Assim, seria necessária a exclusão das luvas de vinil do escopo do produto com base nessas diferenças, as quais definiriam as luvas de vinil como distintas das luvas de borracha.

415. A Câmara chinesa apontou que a Targa não produz luvas não cirúrgicas com mistura de borracha natural e sintética, nem luvas de PVC. Quanto ao design, luvas com formato anatômico também não são produzidas pela Targa.

416. A parte acrescentou que a manutenção de apenas uma das linhas de produção em funcionamento pela Targa refletiria administração e tomada de decisões inadequadas, em especial o investimento na capacidade de produção de longo prazo de três linhas de produção adicionais permanentes, durante um período incomum marcado por uma pandemia. A queda na demanda seria um desafio mundial que afeta todos os produtores globais e não seria exclusivo da indústria doméstica brasileira, nem seria consequência de práticas de dumping.

417. A CCCHMPIE apontou que a definição atual do produto investigado seria muito abrangente, resultando em equívoco. As propriedades físicas e químicas dos materiais, como látex, nitrilo, vinil ou polietileno, influenciariam o desempenho das luvas médicas.

418. Por exemplo, as luvas de látex seriam conhecidas pela elasticidade, flexibilidade e sensibilidade tátil, enquanto as luvas de nitrilo ofereceriam excelente resistência química. Já as luvas de vinil em várias situações não teriam essas características, tornando-as menos adequadas para procedimentos médicos específicos.

419. A barreira de proteção oferecida pelas luvas médicas também variaria de acordo com o material, impactando também fatores como respirabilidade, flexibilidade e conforto geral, influenciando a satisfação e o desempenho do usuário. Ainda, materiais como o látex podem causar reações alérgicas em alguns indivíduos, influenciando a escolha dos usuários. Nesses casos, as luvas de nitrilo, que não contêm látex, seriam frequentemente preferidas e escolhidas. Já as luvas de vinil poderiam não ser uma alternativa comparável para usuários com alergia ao látex devido às diferentes propriedades do material.

420. A CCCHMPIE alegou que as luvas de vinil não seriam substitutas das luvas de látex ou nitrilo, sendo mais adequadas para cenários de baixo risco, como a manipulação de alimentos ou indústria hospitalar, não sendo indicadas para ambientes médicos de alto risco. Por essa razão, embora usuários alérgicos ao látex possam optar por luvas de vinil, elas não serviriam consistentemente como um substituto confiável, não tendo resistência a perfurações, nem oferecendo proteção suficiente contra produtos químicos.

421. De acordo com a manifestante, o processo produtivo de luvas de borracha e luvas de vinil envolve diferentes materiais, formulações e métodos de fabricação. Embora seja teoricamente possível modificar ou reaproveitar uma linha de produção, a transição de luvas de borracha para luvas de vinil envolveria mudanças substanciais, como modificação de equipamentos, readaptações e ajustes no processo de produção.

422. A CCCHMPIE alegou ainda que os canais de distribuição de luvas para procedimentos não cirúrgicos de borracha e de vinil difeririam de acordo com os setores, as aplicações específicas e os requisitos do usuário final.

423. Os canais de distribuição de luvas de borracha médicas estariam submetidos a padrões regulatórios rígidos, tendo uma rede de distribuição mais controlada e especializada para garantir o cumprimento das regulamentações de saúde do que as luvas de vinil. Assim, os distribuidores de um tipo de luva poderiam ser diferentes e atender a setores diferentes daqueles, ao se comparar as luvas de vinil e as borracha.

424. Além disso, concluiu a CCCHMPIE, seria mais fácil encontrar luvas de vinil embaladas e adequadas para consumidores individuais. Por outro lado, as luvas de borracha para aplicações especializadas poderiam ser distribuídas em embalagens maiores, mais adequadas para usuários industriais.

425. Em 21 de dezembro de 2023, a Targa apresentou comentários à manifestação apresentada pela CCCMHPIE, no dia 13 de dezembro de 2023, nos autos do processo, a respeito da exclusão de produto do escopo da investigação.

426. De acordo com a Targa, a CCCMHPIE teria tido interpretação equivocada do conceito de produto similar, solicitando a exclusão das luvas médicas não cirúrgicas de PVC da investigação. Segundo o artigo 9º do Decreto nº 8.058/2013, a similaridade de produtos deveria ser analisada com base em critérios objetivos, incluindo: matérias-primas e composição química, características físicas, usos e aplicações, grau de substitutibilidade, normas e especificações técnicas, processo de produção e canais de distribuição.

427. A Targa também esclareceu que nunca teria dito que luvas de diferentes matérias-primas seriam idênticas, mas que seriam produtos similares e substituíveis entre si.

428. A Targa discordou dos argumentos da CCCMHPIE que defendeu que as luvas de látex natural, sintético e vinil não seriam similares. A Targa comentou que a escolha do material seria do consumidor, cada tipo tendo seus prós e contras.

429. A Targa também mencionou que as luvas de PVC seriam aprovadas pela ANVISA para uso em procedimentos médicos não cirúrgicos, contradizendo a CCCMHPIE, e que seriam usadas em hospitais públicos e privados. A conclusão seria que as luvas de PVC competiriam diretamente com as de látex e nitrílico no mercado, sendo substituíveis entre si, conforme o artigo 9º do Decreto nº 8.058/2013.

430. Sobre as exigências do Inmetro e da Anvisa, a Targa comentou que erroneamente a CCCMHPIE teria afirmado que apenas as luvas de látex natural requeririam certificação compulsória, enquanto as de vinil e nitrílica dependeriam de autodeclaração. Na verdade, a Portaria nº 672, de 08 de dezembro de 2021, incluiria todas as luvas na certificação compulsória a partir de 1º de dezembro de 2023, abrangendo luvas de borracha natural, sintética, mistas e de PVC. Portanto, o regime de autodeclaração mencionado pela CCCMHPIE não seria mais válido. Além disso, a certificação brasileira para luvas não cirúrgicas não afetaria a similaridade dos produtos, afirmou a manifestante.

431. A Targa reafirmou que os processos de produção de luvas de procedimento não cirúrgico de vinil, látex e nitrílica seriam semelhantes, utilizando o mesmo equipamento e maquinário.

432. A Targa considerou que os ajustes mencionados pela CCCMHPIE, como o uso de aditivos específicos para borracha ou PVC e os processos de imersão e vulcanização para luvas de borracha versus a formação de filme para luvas de PVC, não afetariam a similaridade dos produtos.

433. Apesar das adaptações necessárias, os principais aspectos do processo produtivo - soluções de matérias-primas, moldagem e soluções desmoldantes, retirada das luvas dos moldes e calçamento, limpeza e neutralização química - seriam os mesmos, independentemente da matéria-prima utilizada, enfatizou a manifestante.

434. A Targa refutou a afirmação de que os canais de distribuição de luvas de borracha médica exigiriam conformidade com padrões regulatórios mais rigorosos e uma rede de distribuição mais controlada e especializada do que as luvas de PVC. A manifestante argumentou que tanto as luvas de

borracha quanto as vinílicas seguiriam os mesmos padrões de qualidade e normas, exigindo as mesmas certificações e anuências dos órgãos reguladores, não havendo diferenciação nos canais de distribuição para produtos destinados à área da saúde.

435. Além disso, a Targa afirmou desconhecer a facilidade de encontrar luvas de PVC embaladas para consumidores individuais, apontando que a CCCMHPIE não teria apresentados provas dessa alegação. A Targa também refutou a alegação de que luvas de borracha para procedimentos não cirúrgicos poderiam ser distribuídas a granel, referindo-se à Portaria nº 672, de 08 de dezembro de 2021, que proibiria essa prática, estipulando que a certificação de luvas cirúrgicas e de procedimentos não cirúrgicos deveria seguir os modelos de certificação 1b ou 5, e vedando explicitamente a importação a granel.

436. Em manifestação de 29 de fevereiro de 2024, o governo da Malásia pontuou que a Targa não produziria luvas para procedimentos não padrão, usando uma mistura de borracha natural e sintética, ou tampouco baseadas em PVC. Haveria diferenças nos materiais usados pela indústria doméstica e pelos produtores malaios. Embora o processo produtivo fosse similar, a qualidade e níveis de alergênicos seriam diferentes. Deste modo, os produtos da Malásia e os do Brasil não seriam similares.

437. Em 13 de maio de 2024, o Grupo INTCO apresentou manifestação em relação às luvas vinílicas incluídas no escopo da investigação. De acordo com a manifestante, as luvas vinílicas foram incluídas na investigação a pedido da peticionária e aceitas pela autoridade. O produto investigado abrangeria luvas para procedimentos não cirúrgicos de látex (natural, sintético ou mistura) ou policloreto de vinila.

438. O Grupo INTCO argumentou que, embora essas luvas obedecessem à mesma regulamentação da ANVISA (RDC nº 547/2021), isso não as tornaria similares ou substituíveis entre si. As luvas vinílicas, que não seriam produzidas pela indústria doméstica, não deveriam ser consideradas similares às luvas de látex natural e nitrílicas, que seriam substituíveis entre si.

439. De acordo com a manifestante, as matérias-primas, composição química e processos produtivos das luvas vinílicas difeririam das nitrílicas, que se assemelhariam às de látex natural. A INTCO questionou a conclusão preliminar de similaridade entre luvas vinílicas, nitrílicas e de látex natural, conforme critérios objetivos do art. 9º do Decreto nº 8.058/2013.

440. Nesse sentido, o Grupo INTCO salientou que as luvas nitrílicas usariam borracha de nitrilo à base de água, enquanto as luvas de PVC usariam plastificante de PVC à base de óleo, com processos produtivos distintos. A preparação do nitrilo incluiria ajuste de pH e vulcanização, durando cerca de 24 horas. O PVC, preparado com resina de pasta e plastificante, requereria dispersão completa e duraria cerca de 3 dias, sem necessidade de controle rigoroso do tempo.

441. A produção de luvas de PVC seria mais curta e menos custosa que a de nitrilo ou látex natural, refletindo em preços e custos diferentes. A INTCO destacou diferenças nos processos de limpeza dos moldes, formação de filme, lixiviação, tempos e temperaturas de cozimento, tratamento de bordas e superfície, e comprimento das linhas de produção, para demonstrar a inexistência de similaridade entre luvas vinílicas e os outros tipos. Essas informações seriam relevantes para a avaliação da similaridade das luvas vinílicas conforme os critérios do Decreto nº 8.058/2013.

442. A INTCO argumentou que haveria não só diferenças nos processos produtivos, composição química e matérias-primas, mas também as luvas de látex natural, nitrílicas e vinílicas apresentariam diferenças físicas significativas que afetariam sua similaridade. As luvas de látex natural seriam conhecidas por sua elasticidade, flexibilidade e tactibilidade, enquanto as luvas nitrílicas seriam reconhecidas por sua resistência química e a furos, sendo ótimas para proteção contra exposição química e biológica. Em contrapartida, as luvas vinílicas, embora regulamentadas pela RDC Anvisa nº 547/2021, possuiriam menor flexibilidade, elasticidade e tactibilidade. Sua principal vantagem seria o menor custo, tornando-as populares em atividades de menor risco, como na indústria alimentícia, salões de beleza e limpeza.

443. A INTCO destacou que, devido às diferenças nas características físicas, usos e aplicações, as luvas vinílicas não seriam substituíveis pelas luvas de látex natural ou nitrílicas. As luvas de látex natural seriam altamente elásticas, fortes, biodegradáveis e preferidas para situações de alto risco envolvendo materiais infecciosos. As luvas nitrílicas, feitas de borracha sintética, teriam alta resistência a perfurações e produtos químicos, moldar-se-iam à mão, seriam duráveis e ideais para uso prolongado. As luvas vinílicas,

feitas de policloreto de vinila (PVC), seriam menos duráveis e mais baratas, sendo preferidas para indústrias alimentícias e outras atividades de menor risco. Com essas características em mente, a INTCO argumentou que a substitutibilidade entre luvas vinílicas e luvas nitrílicas ou de látex natural não seria absoluta, o que afetaria a similaridade entre esses produtos.

444. Em 20 de maio de 2024, o importador Medix apresentou manifestação reiterando o pedido de exclusão da Luva Nitrílica Antimicrobiana AMG Medix Brasil da investigação devido à ausência de similar nacional.

445. A manifestante destacou que as Luvas AMG conteriam composição química específica, oferecendo proteção ativa contra microrganismos. A representatividade desses componentes diferenciaria significativamente tais luvas das luvas nitrílicas ordinárias, que atuariam apenas como barreira passiva.

446. Segundo a Medix, a produção das Luvas AMG envolveria um processo distinto comparado às luvas nitrílicas ordinárias. Esse processo adicional diferenciaria as Luvas AMG das luvas nitrílicas ordinárias, no entendimento da empresa.

447. Embora as Luvas AMG e as luvas nitrílicas ordinárias fossem usadas em procedimentos não cirúrgicos, a manifestante ressaltou que as Luvas AMG teriam aplicações específicas que as luvas comuns não poderiam cumprir, o que eliminaria a substitutibilidade entre elas. As Luvas AMG seriam projetadas para prevenir Infecções Relacionadas à Assistência à Saúde (IRAS) conforme o Programa Nacional de Prevenção e Controle de IRAS da Anvisa. Elas seriam eficazes contra diversas bactérias e o vírus da Covid-19, como demonstrado em testes de eficácia. Portanto, as Luvas AMG seriam usadas em contextos de alto risco de IRAS, diferenciando-se das luvas nitrílicas ordinárias, que não possuiriam barreiras ativas contra microrganismos.

448. A manifestante salientou que o custo de produção das Luvas AMG seria mais alto que o das luvas nitrílicas ordinárias devido às matérias-primas específicas e às etapas produtivas adicionais. As empresas usuárias só optariam pelas Luvas AMG, mais caras, para a prevenção ativa de IRAS. Em um caso similar analisado pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica, embalagens cartonadas assépticas e não assépticas teriam sido consideradas não substituíveis devido às suas diferentes propriedades e custos.

449. Da mesma forma, as Luvas AMG e as luvas nitrílicas ordinárias não seriam substituíveis. As Luvas AMG seriam usadas para prevenir IRAS, enquanto as luvas nitrílicas comuns, sem função antimicrobiana ativa, seriam adequadas para operações sem risco elevado de IRAS. A MEDIX destacou que, apesar das diferenças entre antitruste e defesa comercial, a situação ilustrada poderia ajudar na decisão deste Departamento, evidenciando que produtos com diferentes usos específicos e custos não seriam concorrentes diretos.

450. A MEDIX enfatizou que as Luvas AMG, ao contrário das luvas nitrílicas ordinárias, seriam [CONFIDENCIAL] e teriam [CONFIDENCIAL] com a MEDIX no Brasil. Enquanto as luvas nitrílicas comuns não possuiriam [CONFIDENCIAL], as Luvas AMG seriam distribuídas [CONFIDENCIAL]. A MEDIX solicitou que [CONFIDENCIAL]sejam considerados fatores atípicos de similaridade conforme o §2º do art. 9º do Decreto 8.058/2013.

451. A MEDIX argumentou que as Luvas AMG seriam distintas das luvas nitrílicas comuns devido a matérias-primas únicas, uso específico, processo de produção próprio e canais de distribuição exclusivos, não sendo substituíveis por luvas comuns. A MEDIX solicitou a exclusão das Luvas AMG do escopo da investigação, apontando a ausência de similaridade com produtos domésticos, que não produziriam esse tipo de luva.

452. De acordo com a manifestante, a inclusão das Luvas AMG na investigação poderia prejudicar importadores e usuários sem beneficiar a indústria doméstica. A camada antimicrobiana das Luvas AMG teriam um impacto crucial na prevenção de IRAS, ao contrário das luvas comuns. A [CONFIDENCIAL] reforçariam essa diferença. Aplicar direito antidumping às Luvas AMG não protegeria a indústria doméstica, objetivo principal dessas investigações.

453. Na data de 26 de junho de 2024, o Ministério do Investimento, Comércio e Indústria da Malásia se manifestou sobre a medida provisória aplicada pela Resolução GECEX nº 568, de 19 de fevereiro de 2024. Informou que os exportadores malaios exportam para o Brasil desde 1988 e que atendem aos requisitos da Anvisa que seriam superiores aos americanos e europeus. Em análise do Parecer Preliminar, afirmou que existiria uma diferença em termos de matéria-prima utilizada pelas

empresas da Malásia, apesar do processo de fabricação ser similar. A qualidade e o uso final, considerando reação alérgica, diferem a partir da matéria-prima usada. Também afirmou que a Targa não produziria luvas para procedimento não cirúrgico "não-padrão", ou seja, utilizando-se de mistura de borracha natural e sintética ou originada de "polynivyl choride". Nesse sentido, o Governo da Malásia entende que o produto exportador por seu país e aquele produzido no Brasil não podem ser considerados como produto similar.

454. Em 26 de junho de 2024, a CCCMHPIE apresentou manifestação em que alegou que incluir luvas de vinil no escopo da investigação seria irracional, pois a Targa Medical não produziria estas luvas, o que impediria uma comparação adequada para determinar uma taxa antidumping justa, contrariando os princípios de comparação justa. Além disso, essas luvas de baixo custo ofereceriam menor proteção médica em comparação com luvas de látex e borracha e não seriam recomendadas para uso médico.

455. Em 26 de junho de 2024, a UG Global apresentou manifestação em relação ao escopo do produto objeto da investigação e em relação a pedido de prorrogação das medidas antidumping provisórias.

456. A UG Global afirmou produzir um tipo de luva, denominada "Lano-E", que deveria ser excluída da investigação devido às suas características físico-químicas distintas, processo produtivo exclusivo e segmento de mercado diferente. As luvas "Lano-E" seriam feitas de látex, contendo Lanolina e Vitamina E, que hidratariam e preveniriam o ressecamento das mãos. Esta tecnologia seria patenteada e exclusiva da UG Global, sendo comercializada apenas pela própria empresa no Brasil.

457. De acordo com a manifestante, seria claro que as luvas Lano-E: (i) utilizam matérias-primas distintas, como o composto de Lanolina e Vitamina E, (ii) têm composição química e características físicas únicas, como a capacidade de hidratação, (iii) são produzidas por um processo específico e patenteado pela UG Global, (iv) oferecem vantagens em seus usos e aplicações que não são alcançadas por outras luvas, resultando em baixo grau de substitutibilidade, (v) atendem a um segmento premium do mercado, especialmente na área odontológica e cosmética, disposto a pagar mais por um produto que melhor atende suas necessidades, (vi) ocupam um mercado distinto do atendido pelo produto objeto da investigação e pelo produto similar doméstico.

458. Portanto, com base nos critérios previstos nos arts. 9º e 10º do Decreto nº 8.058/2013, as luvas Lano-E, segundo a manifestante, não deveriam fazer parte do escopo da investigação antidumping e das medidas aplicadas. Estas luvas não concorreriam com as fabricadas pela indústria doméstica e não poderiam ser utilizadas como substitutas, devido às suas características e preço mais elevado, atendendo a um segmento diferente.

459. A UG Global destacou que outras partes interessadas já teriam solicitado a exclusão de certos tipos de luvas não cirúrgicas da investigação, devido à ausência de produção pela indústria doméstica, mas tais pedidos teriam sido negados. No caso das luvas Lano-E, o argumento central seria que elas atenderiam a mercados distintos, e nem a indústria doméstica nem outros produtores estrangeiros fabricariam luvas com tecnologia semelhante.

460. Em razão das diferenças tecnológicas, de composição, características, custo e preço, não haveria substitutibilidade entre o produto similar doméstico e as luvas Lano-E. Qualquer dano causado por importações não poderia ser atribuído às luvas Lano-E, que seriam mais caras e voltadas a um mercado diferente. Além disso, os dados da UG Global não teriam sido usados pelo DECOM para calcular a margem de dumping, portanto, a exclusão das luvas Lano-E não demandaria recálculo da margem aplicada aos exportadores da Malásia.

461. Em 26 de junho de 2024, a Targa apresentou manifestação em que abordou diversas alegações feitas por outras partes interessadas a respeito de produto e similaridade. Comentou alegações da Abils que defendeu que as luvas vinílicas não deveriam ser consideradas similares às luvas de látex natural e de borracha nitrílica e, portanto, deveriam ser excluídas da investigação antidumping, e que a inclusão dessas luvas na norma regulatória brasileira não as tornava automaticamente similares. A Targa destacou entendimento do DECOM de que a similaridade teria sido avaliada com base em características físicas, normas técnicas, processo de produção, usos, grau de substitutibilidade e canais de distribuição.

462. Também comentou sobre alegações da CCCMHPIE e INTCO sobre exclusão de luvas vinílicas, no que tange a características físicas, usos e aplicações, etc. A Targa enfatizou que as diferenças de custo e preço de produção das luvas vinílicas não justificaria sua exclusão da investigação. A Targa

informou que as luvas vinílicas seriam usadas também em redes hospitalares.

463. As luvas vinílicas, de látex natural e nitrílicas teriam aspectos favoráveis e contrários, e a escolha caberia ao consumidor. Todas atenderiam aos requisitos mínimos de identidade e qualidade para procedimentos não cirúrgicos, conforme normas da Anvisa, ISO e MTP.

464. A Targa destacou que RDC Anvisa nº 825, de 26 de outubro de 2023, substituiu a RDC Anvisa nº 547, incluindo luvas de borracha natural, sintética e policloreto de vinila como adequadas para procedimentos não cirúrgicos.

465. Assim, de acordo com a manifestante, as luvas vinílicas, látex natural e nitrílicas seriam consideradas substituíveis e similares, competindo no mesmo mercado, nos termos do artigo 9º do Decreto nº 8.058/2013.

466. A Targa destacou ainda que a empresa Medix teria solicitado a exclusão das luvas nitrílicas antimicrobianas do escopo da investigação antidumping, alegando que seriam produtos diferentes sem produção nacional. No entanto, a Targa contestou, mostrando que produziria localmente essas luvas, conforme registros e licenças da Anvisa. A Targa explicou que suas luvas antimicrobianas teriam aditivos antivirais e antimicrobianos com nanopartículas de prata, capazes de combater bactérias e vírus. Documentos como boletins de análise laboratorial e certificados de conformidade comprovariam a produção nacional dessas luvas, demonstrando que não haveria motivo para sua exclusão da investigação.

467. Em manifestação protocolada em 16 de julho de 2024 a Targa apontou que a RDC nº 547/2021 foi substituída pela RDC Anvisa nº 825, 26 de outubro de 2023, e que ambas definem como luvas para procedimentos não cirúrgicos os produtos feitos de borracha natural, de borracha sintética, de mistura de borracha natural e sintética, e de policloreto de vinila, de uso único, para utilização em procedimentos não cirúrgicos para assistência à saúde. A Peticionária reiterou que, ainda que as luvas vinílicas, de látex natural ou de látex nitrílico tenham distinções, todas poderiam ser utilizadas em procedimentos não cirúrgicos para assistência à saúde, sendo, portanto, substituíveis entre si.

468. A Targa reiterou que desde a imposição do direito antidumping provisório teria retomado a produção e vendas de luvas nitrílicas no Brasil, conforme relatórios de produção e notas fiscais já referidas. Além disso, a Targa possuiria registro da Anvisa para produção de luvas nitrílicas no Brasil desde 2017, demonstrando que a paralisação teria sido temporária e causada pelos preços de dumping das importações. Portanto, teria sido demonstrado que a Targa produz e vende luvas nitrílicas no mercado brasileiro, contrariando a alegação de falta de fornecimento ao mercado brasileiro.

469. A Targa reiterou que diferenças de custos e preços não justificam a exclusão das luvas vinílicas, uma vez que seriam produtos substituíveis entre si. Além disso, as luvas vinílicas atendem aos mesmos requisitos mínimos de identidade e qualidade estabelecidos por Anvisa, ISO e MTP para luvas de procedimento não cirúrgico, sendo utilizadas tanto na indústria alimentícia quanto em redes hospitalares.

470. Quanto ao pedido de exclusão das luvas nitrílicas antimicrobianas do escopo da investigação antidumping, a Targa alegou que o pedido foi feito por importador e não pelo próprio produtor/exportador das luvas. Assim, por não ter sido solicitado pelo exportador, não foi realizado pelo DECOM qualquer análise do produto em si ou de eventuais diferenças com o produzido pela indústria doméstica em sede de verificação in loco no exportador.

471. A Targa reiterou que produziria luvas antimicrobianas no Brasil, conforme registros e licenças emitidos pelos órgãos competentes e os ensaios de amostras apresentados, não havendo fundamento para a exclusão das luvas antimicrobianas do escopo da investigação, uma vez que há produção nacional desse tipo de luva.

472. A Peticionária afirmou que a mera adição de aditivos como lanolina e vitamina E em uma luva para procedimentos não cirúrgicos não a excluiria do escopo da investigação, já não alterariam a natureza fundamental das luvas nem as diferenciariam das especificações do produto investigado.

473. A Targa reiterou que o termo "industrial" utilizado na Resolução GECEX n° 568/2024 para fins da exclusão poderia dar margem à utilização de subterfúgios na burla do direito antidumping definitivo, o qual se espera seja aplicado ao final, tendo em vista que o temo "luvas industriais" seria bastante vago, não encontrando respaldo nos códigos da NCM e, nem mesmo, no mercado brasileiro.

474. Dessa forma, requer-se ao DECOM que observe, quando da aplicação do direito antidumping definitivo, a definição do produto objeto da investigação tal como colocado na Circular de Abertura da investigação.

475. Em manifestação protocolada em 16 de julho de 2024 o importador Medix reiterou a solicitação de exclusão das luvas nitrílicas antimicrobianas (Luvas AMG) do escopo da investigação e apresentou tréplica aos argumentos da Targa em sua manifestação de encerramento de fase probatória.

476. A Medix rebateu o questionamento da Targa de que a solicitação deveria ser feita diretamente pelo produtor das Luvas AMG, a fim de que o DECOM pudesse constatar as diferenças entre as Luvas AMG e o produto investigado em sede de verificação in loco.

477. Assim, a Medix teria legitimidade para solicitar a exclusão das Luvas AMG, já que inexistiria disposição legal que impedisse os importadores de solicitar a exclusão de produtos do escopo de investigações de defesa comercial. Ainda, quanto às diferenças entre as Luvas AMG e o produto investigado, inexistiria também impedimento legal ou probatório para que tais diferenças fossem reconhecidas por outros meios que não a verificação in loco do produtor/exportador. A Medix afirmou que aquelas diferenças poderiam ser atestadas nas próprias provas aportadas em sua manifestação de 20 de maio de 2024

478. A Medix afirmou ainda que nenhum dos documentos protocolados pela Targa demonstrariam que ela produz e comercializa a luva Proced Antimicrobial no Brasil. Nem a existência de registro ou certificado, nem a alegação de ter o produto "em seu portfólio" significariam a existência de produção e comercialização no mercado doméstico. A importadora sugeriu que o DECOM consultasse as bases de produção e vendas da Targa para atestar que a peticionária nunca produziu nem vendeu luvas antimicrobianas, ao menos durante o período investigado - como entende a MEDIX. A data do registro das referidas luvas junto à Anvisa estaria inserida dentro do período de análise de dano, do que se deduz que quaisquer valores relativos à produção e venda deste produto, se existentes, deveriam contar da base de dados oferecida ao DECOM.

479. Por fim, sendo verdadeira a hipótese de que a Targa realmente produza e comercialize a luva Proced Antimicrobial no Brasil, cumpre destacar que é uma luva de látex - e não nitrílica como é o caso das Luvas AMG. Considerando que as luvas nitrílicas são mais tecnológicas, resistentes e antialérgicas, essa distinção seria suficiente para permitir, ainda assim, que o DECOM avalie a exclusão das Luvas AMG do escopo desta investigação por ausência de similaridade.

480. Em manifestação protocolada em 16 de julho de 2023 a UG Global reiterou o pedido de exclusão das luvas que têm Lanolina e Vitamina E em sua composição do escopo da investigação.

481. Diferentemente do que teria sido abordado por outras partes interessadas no processo, a UG Global não está pedindo a exclusão das luvas Lano-e exclusivamente por não serem produzidas pela indústria doméstica, mas sim por se tratar de uma tecnologia proprietária que não poderia ser replicada nem pela indústria doméstica nem por outros exportadores.

482. A UG Global afirmou ainda que o pedido da Targa de incluir luvas industriais no escopo da investigação não poderia ser aceito. Apesar de a Targa asseverar que a definição de luvas industriais seria vaga e haveria supostas fraudes e que sua exclusão poderia dar margem a "utilização de subterfúgios para burlar o direito antidumping", a UG Global ressaltou q a Targa não teria apresentado evidências das alegadas fraudes e não teria explicado exatamente quais seriam esses subterfúgios.

483. A manifestante afirmou que estranhou que, depois de defender a definição do produto objeto como excluindo luvas industriais, e depois de defender que estas não são produtos similares, a Targa agora estaria dizendo que sua exclusão teria sido um "equívoco" do DECOM.

484. A UG Global afirmou que a definição do produto objeto é muito clara, abrangendo somente as luvas não cirúrgicas reguladas pela Anvisa, o que seria facilmente verificável nas importações. Se as luvas não estiverem sujeitas à regulação da Anvisa, não deverão ser oneradas, porque o produto objeto foi assim definido e toda a investigação foi conduzida considerando somente às luvas sujeitas à regulação. Assim, a tentativa da Targa de alargar indevidamente o escopo do produto objeto da investigação deveria ser rejeitada.

2.3.2. Das manifestações acerca do produto e da similaridade posteriores à Nota Técnica de Fatos Essenciais

485. Em 09 de setembro de 2024, a peticionária apresentou sua manifestação final a respeito do produto objeto da investigação. A peticionária frisou que o produto objeto da investigação são as luvas de procedimento não cirúrgico que se enquadram na RDC da Anvisa nº 825, de 26 de outubro de 2023, que substituiu a RDC nº 547/2021, e, como tal, o direito antidumping definitivo deve ser aplicado ao produto objeto da investigação na forma definida na Circular de Abertura da investigação antidumping ("Circular SECEX nº 27/2023"), a qual esclareceu, nos parágrafos 21 e 22, que estão excluídas do escopo da investigação, tão somente, as luvas para procedimento cirúrgico.

486. Ressaltou ainda que ambos os normativos (RDC nº 547/2021 e RDC nº 825/2023) estabelecem que são definidas como luvas para procedimentos não cirúrgicos os produtos feitos de borracha natural, de borracha sintética, de mistura de borracha natural e sintética, e de policloreto de vinila, de uso único, para utilização em procedimentos não cirúrgicos para assistência à saúde. Assim, a peticionária inferiu do exposto que, ainda que as luvas vinílicas, de látex natural ou de látex nitrílico tenham distinções, todas podem ser utilizadas em procedimentos não cirúrgicos para assistência à saúde, sendo, portanto, substituíveis entre si.

487. Para fins de aplicação de direito antidumping definitivo, a Targa requereu que não houvesse qualquer exclusão ou menção ao termo "luvas industriais", haja vista que a utilização da referida expressão na forma de exclusão do escopo do direito antidumping poderia dar ensejo à prática de burlas ao recolhimento do direito antidumping definitivo, uma vez que o termo "luvas industriais" é bastante vago, não encontrando respaldo nos códigos da NCM, e nem mesmo no mercado brasileiro.

488. Destacou ainda que o termo "luvas industriais" foi usado unicamente para diferenciar as luvas de procedimento não-cirúrgico que atendam à RDC da Anvisa nº 825, de 26 de outubro de 2023, daquelas luvas não adequadas a esse uso e que não atendam a essa normativa. Isto é, as LNCs que atendam à norma mencionada fazem parte do escopo do produto sob investigação, independentemente de sua destinação.

489. Nessa linha, a peticionária acrescentou que a luva que se enquadra nos parâmetros técnicos da RDC nº 825/2023 consiste em produto incluído no escopo da investigação, de forma que a sua comercialização, a posteriori, no Brasil, como luva de procedimento não cirúrgico ou como luva de uso geral, ou como "industrial", ou qualquer outra aplicabilidade, decorre de uma decisão comercial, a qual não impacta no enquadramento do produto como objeto da investigação.

490. Por fim, a Targa solicitou que o DECOM recomende a aplicação de direitos antidumping definitivos sobre as importações de luvas para procedimentos não cirúrgicos provenientes da China, Malásia e Tailândia, incluindo todos os produtos dentro do escopo da investigação, abrangendo luvas nitrílicas, luvas de PVC, luvas antimicrobianas, luvas com 'Lanolina' e 'Vitamina E'.

491. Em 09 de setembro de 2024, o Governo da Malásia apresentou sua manifestação final a respeito da nota técnica de fatos essenciais e citou que a demanda por luvas de borracha de alta qualidade para procedimentos não cirúrgicos estaria crescendo rapidamente. As luvas da Malásia atenderiam aos padrões globais mais exigentes, inclusive da Anvisa, FDA e UE, sendo de alta qualidade e competitivamente precificadas. O Governo da Malásia também sugeriu que DECOM deveria considerar as diferenças de qualidade entre as luvas da Malásia e do Brasil ao definir o produto, pois essas diferenças poderiam influenciar na determinação de dumping. Portanto, as luvas malaias e brasileiras não deveriam ser consideradas como produtos similares.

492. Em 09 de setembro de 2024, a CCCMHPIE apresentou sua manifestação final a respeito da Nota Técnica nº 1789/2024/MDIC. A Associação destacou que a afirmação do DECOM de que luvas de látex, nitrila e vinil competiriam no mesmo mercado sem grande diferenciação simplificaria a realidade. Essas luvas teriam propriedades e aplicações diferentes, além de preferências dos consumidores, alergias e protocolos institucionais que influenciariam a demanda. A falta de diversidade de oferta da Targa teria resultado em perda de mercado para concorrentes que conseguiriam atender essas demandas específicas.

493. Em 9 de setembro de 2024, a First Import apresentou sua manifestação final a respeito da Nota Técnica de fatos essenciais, alegando ser necessária a exclusão das luvas vinílicas do escopo da medida antidumping eventualmente aplicada, já que a presença destas luvas no mercado brasileiro seria insignificante, não impactando a indústria doméstica brasileira.

494. Além disso, a consideração das luvas de vinil na análise de subcotação e no cálculo de menor direito distorceriam a análise, na medida em que este produto é consideravelmente mais barato, e não é produzido pela Targa.

2.3.3. Dos comentários do DECOM acerca das manifestações sobre produto e similaridade

495. O Regulamento Brasileiro reza em seu art. 9º que "considera-se 'produto similar' o produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto objeto da investigação ou, na sua ausência, outro produto que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto objeto da investigação" (grifo nosso).

496. Definido o produto objeto da investigação, cabe avaliar a similaridade com base em critérios objetivos, como, entre outros, matérias-primas, composição química, características físicas, normas e especificações técnicas, processo de produção, usos e aplicações, grau de substitutibilidade e canais de distribuição, nos termos do § 1º do mesmo art. 9º citado.

497. Ressalte-se que, consoante § 2º do mesmo regulamento "critérios a que faz referência o parágrafo anterior não constituem lista exaustiva e nenhum deles, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva" (grifo nosso).

498. No que concerne a pedidos de exclusão de luvas nitrílicas e vinílicas, o DECOM tece os seguintes comentários repisando entendimentos já detalhados no parecer preliminar.

499. Com relação a processo produtivo, com base nos relatórios de verificação in loco da indústria doméstica e dos produtores/exportadores, percebe-se que, afora particularidades eventuais de cada empresa, todos os processos apresentaram etapas semelhantes: limpeza dos moldes, mergulho em soluções de matérias-primas, moldagem, soluções desmoldantes, retirada das luvas dos moldes e embalagem. Ressalta-se que o próprio Governo da Malásia afirmou expressamente ser similar o processo produtivo entre as luvas de borracha natural, nitrílicas e vinílicas. Repisa-se que os produtos não precisam ser exatamente igual sob todos os aspectos, mas que apresente características muito próximas às do produto objeto da investigação. Além disso, nenhum dos critérios analisados, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva, nos termos do art. 9º do Decreto nº 8.058/2013.

500. Com relação a eventuais diferenças físicas, ressalta-se novamente que o produto similar não precisa ser igual em todos os aspectos, mas apresente características muito próximas às do produto objeto, nos termos do art. 9º do Regulamento Brasileiro. Nesse sentido, entende-se que as alegadas diferenças em termos de flexibilidade, elasticidade e tactibilidade não alteram de forma signitifativa o produto objeto quando comparado ao produto similar, mantendo características muito próximas entre o produto objeto e o similar, indo ao encontro do caput do art. 9º do Regulamento Brasileiro.

501. Com relação a alegações de que a substitutibilidade não seria absoluta, informa-se que nem o Acordo Antidumping nem o Regulamento Brasileiro assim obrigam que sejam. Embora luvas vinílicas possam ser mais adequadas para aplicações de baixo risco, não há nenhum impedimento que luvas de borracha natural ou nitrílicas também sejam utilizadas em seu lugar.

502. No que diz respeito às alegadas diferenças em custos de produção dos diferentes tipos de luvas, sublinha-se que foi adotado na investigação em epígrafe, para fins de justa comparação, códigos de identificação do produto (CODIPs), representando combinação alfanumérica que reflete, em ordem decrescente, a importância de cada característica do produto. Essa categorização de produtos é utilizada, justamente, com vistas a permitir uma comparação justa entre as vendas das diferentes empresas e mercados, ao viabilizar comparação de tipos de produtos com características semelhantes, sem que haja distorções decorrentes da comparação entre os diferentes tipos de produtos incluídos no escopo da investigação.

503. Com relação a normas e especificações técnicas, todas as LNC, seja produzida a partir de borracha natural e/ou nitrílica ou PVC, seguem principalmente as orientações da RDC nº 547/2021 da Anvisa.

504. Com relação a questionamentos de que a indústria doméstica não produziria certos tipos de luvas, entende-se que nem o Decreto nº 8.058, de 2013, nem o Acordo Antidumping da OMC estabelece que o produto objeto da investigação e o similar nacional tenham que ser exatamente iguais. Não há dispositivo, nem no ordenamento jurídico pátrio nem multilateral, que impeça a inclusão de determinado tipo de produto não produzido pela indústria doméstica no escopo de investigações de prática de dumping, desde que entre aqueles produtos similares fabricados pela indústria doméstica haja tipo que apresente características muito próximas às dos produtos investigados. Cabe registrar que a Targa chegou a produzir luvas nitrílicas em P5.

505. A partir dos elementos acostados aos autos observou-se similaridade quando considerados, ao menos, critérios como características físicas, normas e especificações técnicas, processo de produção, usos e aplicações, grau de substitutibilidade e canais de distribuição.

506. Assim, o DECOM entende que as manifestações protocoladas nos autos do processo não apresentaram elementos robustos o suficiente que indicasse não haver similaridade entre as luvas produzidas pela Targa e as luvas produzidas a partir de borracha sintética (luvas nitrílicas) e PVC (luvas vinílicas). Portanto, não há de falar em exclusão de luvas nitrílicas e vinílicas.

507. Com relação ao pedido da Medix de exclusão da Luva Nitrílica Antimicrobiana AMG Medix Brasil (Luva AMG), o DECOM mantém o entendimento já exarado no parecer preliminar:

193. Com relação ao pedido da Medix de exclusão da Luva Nitrílica Antimicrobiana AMG Medix Brasil, ressalta-se novamente que a aparente ausência de produção de tipo específico de luva não cirúrgica não é motivo suficiente para exclusão de produto do escopo desta investigação. Entende-se insuficiente o pedido de exclusão com base em alegada característica singular de proteção. Consoante já mencionado, o produto objeto e o produto similar englobarão produtos idênticos ou que apresentem características físicas ou composição química e características de mercado semelhantes. Desse modo, não restaram demonstradas as características deste tipo de luva que impediriam que ela fosse utilizada em substituição às luvas fabricas pela indústria doméstica. A alegada função antimicrobiana não parece alterar a sua aplicação principal, as suas principais características físicas ou químicas, tampouco as normas e especificações técnicas a que estão submetidas, tratando-se, como mencionado pelo próprio importador, de um tipo específico de luva nitrílica. A descrição do produto apresentada pela própria Medix faz menção a diversas características que a enquadrariam no escopo da investigação, quais sejam, luvas para procedimento não cirúrgico, fabricada totalmente de borracha sintética nitrílica, sem pó, ambidestra, levemente texturizada na ponta dos dedos, não estéril, na cor azul violeta. Todas essas características refletem o produto objeto da investigação.

508. Observou-se que a aparente adição de diferente componente químico tem representatividade baixa quando comparado com a principal matéria-prima, mantendo características muito próximas às do produto similar, em linha com o art. 9º do Regulamento Brasileiro. Conforme a própria Medix comentou, o critério que poderia levar à não aquisição da Luva AMG seria primordialmente preço, e, não, obrigatoriedade de uso/aplicação que não seriam atendidas pelo produto similar. Sobre o processo produtivo, a etapa adicional mencionada aparentemente não altera de forma relevante esse processo. Sobre os comentários relativos a canais de distribuição, entende-se que [CONFIDENCIAL] não é característica afeita a esta análise, e [CONFIDENCIAL] não seria característica restita à Medix, tendo em conta as informações constantes nos autos do processo.

509. Nesse sentido, o DECOM reforça-se que os produtos não precisam ser exatamente igual sob todos os aspectos, mas que apresente características muito próximas às do produto objeto da investigação. Além disso, nenhum dos critérios analisados, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva, nos termos do art. 9º do Decreto nº 8.058/2013.

510. Assim, o DECOM reitera o já sublinhado no parecer preliminar: "A alegada função antimicrobiana não parece alterar a sua aplicação principal, as suas principais características físicas ou químicas, tampouco as normas e especificações técnicas a que estão submetidas, tratando-se, como mencionado pelo próprio importador, de um tipo específico de luva nitrílica". Assim, não há que se falar em exclusão da Luva AMG, como solicitou a Medix.

511. No que tange a comentários de que luvas vinílicas não seriam recomendadas para uso médico, não há nos autos do processo informaçoes de que luvas vinílicas seriam proibidas para uso médico. Ademais, tais luvas também são regulamentadas pela RDC nº 547/2021 / RDC 825/23, aplicada às luvas de borracha natural e nitrílicas.

512. A respeito do pedido da UG Global para exclusão das luvas "Lano-E", tecem-se os seguintes comentários.

513. Com relação a alegações de que essas luvas usariam matérias-primas distintas, a manifestante destacou que tais luvas são fabricadas de nitrilo e látex natural, cujas luvas fabricadas a partir de tais matérias-primas fazem parte do escopo do produto investigado conforme detalhado ao longo do item 2 deste documento. Embora a adição de lanolina e vitamina E possa diferenciar as luvas "Lano-E", registra-se que a composição química não necessita ser exatamente igual, mas que apresente características muito próximas, o que parece ser o caso.

514. Com relação à capacidade de hidratação, ressalta-se novamente que o produto similar não precisa ser igual em todos os aspectos, mas apresente características muito próximas às do produto objeto, nos termos do art. 9º do Regulamento Brasileiro. Nesse sentido, entende-se que as alegadas diferenças em termos de flexibilidade, elasticidade e tactibilidade não alteram de forma signitifativa o produto objeto quando comparado ao produto similar.

515. Com relação a alegadas diferenciações no processo produtivo, observou-se que as etapas detalhadas em documento apresentado assemelham-se em sua grande medida ao processo produtivo não só da indústria doméstica, mas também de outros produtores/exportadores, conforme detalhado nos itens 2.1 e 2.2 deste documento e relatórios de verificação in loco anexados aos autos desse processo.

516. Com relação a alegadas diferenças em custos de produção dos diferentes tipos de luvas, sublinha-se que foi adotado na investigação em epígrafe, para fins de justa comparação, códigos de identificação do produto (CODIPs), representando combinação alfanumérica que reflete, em ordem decrescente, a importância de cada característica do produto. Essa categorização de produtos é utilizada, justamente, com vistas a permitir comparação justa entre as vendas das diferentes empresas e mercados, ao viabilizar comparação de tipos de produtos com características semelhantes, sem que haja distorções decorrentes da comparação entre os diferentes tipos de produtos incluídos no escopo da investigação.

517. Outrossim, embora a lista de critérios objetivos constante no § 1º do art 9º do Decreto nº 8.058/2013 não seja exaustiva, o DECOM entende que o critério relacionado a patentes não tem o condão de alterar a similaridade do produto sob investigação. Na mesma linha, observa-se que exclusividade na comercialização de certo tipo de luva não é uma característica restrita apenas à UG Global e não tem o condão de alterar o entendimento dessa autoridade investigadora de que o produto comercializado pela UG Global apresenta características muito próximas às do produto similar, nos termos do caput do art 9º do Regulamento Brasileiro.

518. Novamente, à luz do art 9º mencionado, repete-se o já enfatizado: os produtos não precisam ser exatamente igual sob todos os aspectos, mas que apresente características muito próximas às do produto objeto da investigação. Além disso, nenhum dos critérios analisados, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva, nos termos do art. 9º do Decreto nº 8.058/2013.

519. Desse modo, entende-se que a luva "Lano-E" é produto objeto desta investigação e guardam similaridade com o produto produzido pela indústria doméstica. Assim, não cabe a exclusão das luvas "Lano-E", pleiteada pela UG Global.

520. No que diz respeito ao comentário da Targa de que exclusão de produto não foi solicitada por produtor/exportador, informa-se que não há tal obrigatoriedade na normativa brasileira nem multilateral.

521. A respeito dos comentários da Targa e da UG Global com relação à inclusão do conceito de "luvas industriais" para fins de exclusão de produto escopo da medida, sublinha-se que o produto objeto da investigação consiste em luvas para procedimentos não cirúrgicos (LNC) para assistência à saúde, utilizadas em medicina, odontologia e veterinária, confeccionadas em látex (natural, sintético ou mistura de

ambos) ou policloreto de vinila, que se enquadrem na RDC Anvisa nº 825, de 26 de outubro de 2023, publicada no DOU de 30 de outubro de 2024 - que revogou a RDC nº 547/2021, norma então vigente quando do início da investigação -, ou norma que venha a substituir.

522. O DECOM esclarece que o termo "luvas industriais" foi usado unicamente para diferenciar tais as luvas de procedimento não-cirúrgico para assistência à saúde, utilizadas em medicina, odontologia e veterinária, que atendam à Resolução da Diretoria Colegiada da ANVISA Nº 547, de 26 de outubro de 2023, ou norma que venha a substituir, daquelas luvas não adequadas a esse uso e que não atendam a essa normativa. Isto é, as LNCs que atendam à norma mencionada faz parte do escopo do produto sob investigação, independentemente de sua destinação.

523. Registre-se que eventual não indicação expressa do termo "luvas industriais" nas exclusões do escopo da presente investigação não significa, de modo algum, alargamento do escopo, pelas razões aqui expostas.

524. Com relação à manifestação do Governo da Malásia sobre a conformidade com padrões (Standard Compliance), o DECOM reconhece que as luvas para procedimentos não cirúrgicos devem atender a padrões regulatórios globais, como os exigidos pela Anvisa no Brasil, pela FDA nos Estados Unidos e pelo MDR na União Europeia. No entanto, o DECOM reafirma que o foco da investigação antidumping não é sobre o nível de qualidade ou certificação, mas sim sobre o conceito similaridade do produto investigado com o produto nacional, conforme descrito acimas neste tópico.

525. No que concerne a comentários sobre qualidade entre as luvas, não houve ao longo da fase probatória elementos que indicassem que esse critério poderia ser determinante para excluir produtos do escopo da presente investigação. Tendo em conta os questionários de importador e produtor/exportador, a qualidade entre as luvas da indústria doméstica e as importadas parece não ter diferenças significativas. Ademais, o critério de qualidade ou peso do produto não foi sequer aventado em tempo hábil para fazer parte do código de identificação do produto, o que indicaria sua relevância secundária.

2.4. Da conclusão a respeito do produto e da similaridade

526. Tendo em conta a descrição detalhada contida no item 2.1 deste documento, concluiu-se que o produto objeto da investigação são as luvas para procedimentos não cirúrgicos para assistência à saúde, utilizadas em medicina, odontologia e veterinária, confeccionadas em látex (natural, sintético ou mistura de ambos) ou policloreto de vinila, exportadas da China, Malásia e Tailândia para o Brasil.

527. A partir da descrição constante no item 2.1, verificou-se que o produto fabricado no Brasil tem características muito semelhantes ao produto objeto da investigação, conforme descrição apresentada no item 2.2 deste documento.

528. Registra-se que, para ser comercializados no Brasil, tanto o produto objeto da investigação quanto o produto similar produzido no Brasil, devem seguir, especialmente, as orientações da RDC nº 547 da Anvisa/MS, de 30 de agosto de 2021, ou norma que venha a substituir.

529. Dessa forma, considerando-se que, conforme o art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, o termo "produto similar" será entendido como o produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto objeto da investigação ou, na sua ausência, outro produto que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto objeto da investigação, e tendo em vista a análise constante do item 2.3, conclui-se, para fins de início de investigação, que o produto fabricado no Brasil é similar ao produto objeto da investigação.

3. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

530. O art. 34 do Decreto no 8.058, de 2013, define indústria doméstica como sendo a totalidade dos produtores do produto similar doméstico e instrui que, nos casos em que não for possível reunir a totalidade destes produtores, o termo "indústria doméstica" será definido como o conjunto de produtores cuja produção conjunta constitua proporção significativa da produção nacional total do produto similar doméstico.

531. Conforme mencionado no item 1.3 deste documento, de acordo com informações constantes da petição, a peticionária Targa informou ser a única produtora brasileira do produto similar ao investigado. Após o recebimento da petição, o DECOM enviou ofício à Abimo solicitando informações

relativas às quantidades produzidas e vendidas no mercado interno brasileiro de luvas para procedimentos não cirúrgicos, bem como informações relativas à identificação de eventuais produtores nacionais deste produto, mas não houve resposta.

532. Após o início da investigação, a Látex São Roque e a Mucambo S.A. solicitaram habilitação como outros produtores nacionais. Os volumes de produção da São Roque em P5 corresponderam a [RESTRITO] kg, representando 2,7% da produção nacional no mesmo período, que atingiu [RESTRITO] kg. A Mucambo, por sua vez, reportou não ter produzido nem vendido luvas para procedimentos não cirúrgicos no mercado interno brasileiro no período de janeiro de 2018 a dezembro de 2022.

533. Dessa forma, a indústria doméstica foi definida como a linha de produção de luvas para procedimentos não cirúrgicos da Targa, responsável por 97,3% da produção nacional brasileira do produto similar em P5.

4. DO DUMPING

534. De acordo com o art. 7º do Decreto nº 8.058, de 2013, considera-se prática de dumping a introdução de um bem no mercado brasileiro, inclusive sob as modalidades de drawback, a um preço de exportação inferior ao valor normal.

535. Na presente análise, utilizaram-se dados do período de 1º de janeiro a 31 de dezembro de 2022, doravante também denominado P5, a fim de se verificar a existência da prática de dumping nas exportações brasileiras de luvas para procedimentos não cirúrgicos originárias de China, Malásia e Tailândia.

536. Para fins de eficiência e simplificação, luvas para procedimentos não cirúrgicos, objeto da presente investigação, também podem ser referenciadas pela abreviação "LNC" (luvas não cirúrgicas)

4.1. Do dumping para efeito do início da investigação

4.1.1. Da Malásia

4.1.1.1. Do valor normal da Malásia para fins de início da investigação

537. De acordo com o art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013, considera-se "valor normal" o preço do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno do país exportador.

538. De acordo com o item "iii" do Art. 5.2 do Acordo Antidumping, incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro por meio do Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, a petição deve conter informação sobre os preços pelos quais o produto em questão é vendido quando destinado ao consumo no mercado doméstico do país de origem ou de exportação ou, quando for o caso, informação sobre os preços pelos quais o produto é vendido pelo país de origem ou de exportação a um terceiro país ou sobre o preço construído do produto no mercado do país de origem.

539. A peticionária informou que não tinha conhecimento de publicações internacionais ou quaisquer outras fontes que divulgassem o preço de luvas para procedimento não cirúrgico no mercado interno da Malásia, tampouco, teve acesso a cotações ou faturas daquelas luvas no mercado interno desse país.

540. Assim, para fins de início da investigação, nos termos do art. 48 da Portaria nº 171, de 9 de fevereiro de 2022, o valor normal da Malásia foi apurado a partir da construção do preço das luvas para procedimentos não cirúrgicos no mercado malaio, com base em metodologia proposta pela peticionária, apurada especificamente para o produto similar, acompanhada de documentos e dados fornecidos na petição e nas informações complementares.

541. O valor normal foi construído com base em valor razoável dos custos de produção, tendo sido sugerido utilizar a estrutura de custos da peticionária para o código de produto relativo à luva de borracha natural, lisa, ambidestra, com pó, não estéril e em cor natural (com dados reportados sob o código de produto - CODIP A1B2C1D1E1F1 na resposta ao questionário), haja vista que este tipo de produto representou cerca de [CONFIDENCIAL]% do volume produzido do produto similar no Brasil em P1, [CONFIDENCIAL]% em P2, [CONFIDENCIAL]% em P3, [CONFIDENCIAL]% em P4 e [CONFIDENCIAL]% em P5. O DECOM considerou satisfatório, para fins de início da investigação, o argumento da peticionária dada a representatividade deste tipo de luva sobre o total de luvas produzido pela indústria doméstica.

542. O cálculo do custo de produção levou em consideração as seguintes rubricas:

a) Matéria-prima (látex natural);

b) Outras matérias primas (sendo carbonato de cálcio e nitrato de cálcio, as mais relevantes);

c) Embalagem (caixas de papelão);

d) Utilidades (energia elétrica e gás natural);

e) Outros custos variáveis (beneficiamento e custos indiretos);

f) Mão-de-obra; e

g) Custos fixos (depreciação).

543. Ao custo de fabricação, foram acrescidos montantes a título de despesas gerais, administrativas, financeiras e de vendas, bem como um montante a título de lucro.

544. A construção do valor normal partiu da principal matéria-prima, o látex natural, para a produção do produto similar. Com relação ao preço do látex para a Malásia, a peticionária considerou a cotação de US$ 1,29/kg, fornecida pelo Ministério das Indústrias de Plantações e Commodities do país (Malaysian Rubber Exchange - Monthly & yearly average. Disponível em www.lgm.gov.my, acessado em 22 de junho de 2023).

545. O coeficiente técnico utilizado para fins de apuração da quantidade de látex necessária para fabricação de uma peça de luva foi calculado pela razão entre o volume de látex consumido pela Targa para fabricação das luvas classificadas no CODIP A1B2C1D1E1F1, em kg, em P5, pela quantidade produzida pela empresa de luvas cirúrgicas do mesmo CODIP, em peças, no mesmo período:

Coeficiente Técnico - Látex natural

[CONFIDENCIAL]

| Consumo de látex - kg (A) | Qtde. produzida de luvas - peças (B) | Coeficiente - kg/peça (A/B) |
|---|---|---|
| [CONFIDENCIAL] | [CONFIDENCIAL] | [CONFIDENCIAL] |

546. Dessa forma, conforme dados da peticionária, para a produção de uma peça de luva não cirúrgica é necessário [CONFIDENCIAL] kg de látex. Assim, aplicado o coeficiente sobre o preço médio de látex na Malásia chega-se ao custo de US$ [CONFIDENCIAL]/peça naquele país.

547. A peticionária também reportou a rubrica outras matérias-primas, a qual engloba [CONFIDENCIAL] produtos utilizados na produção de luvas não cirúrgicas, sendo o carbonato de cálcio e o nitrato de cálcio, os mais relevantes. Com relação ao cálculo do custo dessa rubrica, o DECOM ajustou a metodologia originalmente utilizada pela Targa, de forma a considerar todos os produtos constantes daquela rubrica e calculou o percentual que o custo das outras matérias-primas referentes ao CODIP A1B2C1D1E1F1 correspondia em relação ao custo do látex utilizado para a produção do mesmo CODIP, obtendo o percentual de [CONFIDENCIAL]%, conforme descrito abaixo:

Coeficiente Técnico - Outras Matérias-Primas

[CONFIDENCIAL]

| Custo de Outras Matérias-Primas - R$ (A) | Custo de Látex - R$ (B) | Percentual (A/B) |
|---|---|---|
| [CONFIDENCIAL] | [CONFIDENCIAL] | [CONFIDENCIAL] |

548. Este percentual aplicado sobre o valor do custo da matéria-prima principal, látex, na Malásia, resultou no montante de US$ [CONFIDENCIAL], relativo ao custo malaio de outras matérias-primas por peça de luva.

549. Para apuração da rubrica relativa ao custo de embalagem, apurou-se o valor de importação deste insumo na Malásia. Para tanto, foi utilizado o preço médio de US$ 2,39/kg, obtido em base anual por meio do sítio eletrônico Trade Map (Disponível em https://www.trademap.org/, acessado em 22 de junho de 2023) para a SH 4819.10-Cartons, boxes and cases, of corrugated paper or paperboard, originários da China, a principal origem das importações de embalagens da Malásia referente ao período da investigação

de dumping. Registra-se que a peticionária havia sugerido a utilização dos preços médios de importação de Cingapura, a segunda maior origem exportadora para a Malásia, por considerar que a China não poderia ser utilizada por constituir economia não de mercado. A autoridade investigadora não acatou a sugestão, uma vez que o argumento não seria suficiente para desconsideração de preço praticado em importações da Malásia, país de economia de mercado.

550. Destaca-se que, sobre o preço de importação da embalagem chinesa no mercado malaio não houve incidência de imposto de importação, conforme informação obtida junto ao sítio eletrônico Market Acess Map (disponível em https://www.macmap.org/. Acessado em 22 de junho de 2023).

551. O coeficiente técnico relativo à quantidade de embalagem considerou os pesos médios da caixa de papelão chamada "cartucho", que comporta 100 luvas, e da caixa de embarque, que comporta dez cartuchos. Assim, o coeficiente técnico desta rubrica para a fabricação de uma peça de luva foi calculado pela razão entre o consumo de embalagens pela Targa para fabricação das luvas classificadas no CODIP A1B2C1D1E1F1, em kg, em P5, e a quantidade produzida pela empresa de luvas do mesmo CODIP, em peças, no mesmo período:

Coeficiente Técnico - Embalagem

[CONFIDENCIAL]

| Consumo de embalagens - kg (A) | Qtde. produzida de luvas - peças (B) | Coeficiente - kg/peça (A/B) |
|---|---|---|
| [CONFIDENCIAL] | [CONFIDENCIAL] | [CONFIDENCIAL] |

552. Dessa forma, conforme dados da peticionária, para a produção de uma peça de LNC é necessário [CONFIDENCIAL] kg de embalagem. Assim, aplicado o coeficiente sobre o preço médio das caixas de papelão apurou-se o custo de US$ [CONFIDENCIAL]/peça para a Malásia.

553. Para o cálculo da rubrica relativa às utilidades, a peticionária considerou os gastos com energia elétrica e gás natural. Para a apuração da rubrica relativa ao custo com eletricidade, a peticionária sugeriu a utilização do preço da energia elétrica disponibilizado pelo sítio eletrônico da Tenaga Nasional Berhad (disponível em Pricing & Tariffs - www.tnb.com.my, acessado em 22 de junho de 2023), principal empresa distribuidora de energia elétrica na Malásia. O preço na moeda local Ringgit (símbolo RM) foi convertido para dólares estadunidenses com base nas taxas de câmbio oficiais publicadas pelo Bacen para o período e resultou no preço de US$ 0,0765/kWh.

554. O coeficiente técnico para apuração do custo com eletricidade foi calculado pela razão entre o consumo de eletricidade da Targa em kWh em P5, referente ao CODIP A1B2C1D1E1F1 pela quantidade produzida de luvas do mesmo CODIP, em peças, no mesmo período, conforme detalhado a seguir:

Coeficiente Técnico - Energia Elétrica

[CONFIDENCIAL]

| Consumo de eletricidade - kWh (A) | Qtde. produzida de luvas - peças (B) | Coeficiente - kWh/peça (A/B) |
|---|---|---|
| [CONFIDENCIAL] | [CONFIDENCIAL] | [CONFIDENCIAL] |

555. Dessa forma, a partir dos coeficientes técnicos da peticionária, considerou-se que, para a fabricação de uma peça de luva não cirúrgica, é necessário [CONFIDENCIAL] kWh de energia elétrica. Essa quantidade de energia foi multiplicada pelo preço de energia na Malásia e resultou no custo com eletricidade de US$ [CONFIDENCIAL]/peça naquele país.

556. Para fins de apuração da rubrica relativa ao gás natural, a peticionária sugeriu que o preço do gás fosse apurado a partir da utilização da tarifa base média vigente na Malásia em 2022, disponibilizada pelo sítio eletrônico Malaysia Energy Information Hub (disponível em https://meih.st.gov.my/STOASPublicPortlet/energystatistic/downloadElcFile.oas?id=33&998, acessado em 22 de junho de 2023). Assim, o preço do gás natural determinado na moeda local, foi convertido para dólares estadunidenses com base nas taxas de câmbio oficiais publicadas pelo Bacen, o que resultou no montante de US$ 6,3717/mmBTU. Registra-se que o preço em US$/mmBTU referido foi convertido para

US$ 0,2254/m3 utilizando-se o fator de conversão sugerido pelo sítio eletrônico MMBTU - Commodities Glossary - IndexMundi (1 mmBTU = 28,263682 m3, disponível em https://www.indexmundi.com/commodities/glossary/mmbtu, acessado em 22 de junho de 2023).

557. O coeficiente técnico foi então calculado pela razão entre o consumo de gás natural da Targa em m3 em P5, referente ao CODIP A1B2C1D1E1F1, pela quantidade produzida pela empresa de luvas do mesmo CODIP, em peças, no mesmo período, conforme detalhado a seguir:

Coeficiente Técnico - Gás Natural

[CONFIDENCIAL]

| Consumo de gás natural - m **3** (A) | Qtde. produzida de luvas - peças (B) | Coeficiente - kWh/peça (A/B) |
|---|---|---|
| [CONFIDENCIAL] | [CONFIDENCIAL] | [CONFIDENCIAL] |

558. Desse modo, apurou-se que, a partir dos dados da peticionária, para a produção de uma peça de luva não cirúrgica seria necessário [CONFIDENCIAL] m3 de gás natural, que, multiplicado pelo preço do gás natural na Malásia como descrito acima, resultou no custo de gás natural no montante de US$ [CONFIDENCIAL]/peça.

559. A rubrica "Outros custos variáveis", relativa a beneficiamento e custos indiretos com a fabricação das luvas não cirúrgicas na Malásia, foi também apurada a partir da estrutura de custos da peticionária. Nesse sentido, verificou-se qual seria a representatividade desta rubrica em relação ao somatório dos custos de matéria-prima principal, outras matérias-primas, embalagem e utilidades, reportados no Apêndice XVIII - Custo de produção, referentes à produção pela Targa das luvas classificadas no CODIP A1B2C1D1E1F1.

560. Ressalte-se que o percentual relativo à essa representatividade, conforme sugerido pela peticionária, em informações complementares, de [CONFIDENCIAL]%, foi revisado pelo DECOM e alterado para [CONFIDENCIAL]%, conforme o cálculo descrito abaixo:

Coeficiente Técnico - Outros Custos Variáveis

[CONFIDENCIAL]

| Outros Custos Variáveis - R$ (A) | Somatório matéria-prima principal, outras matérias-primas, embalagem e utilidades - R$ (B) | Percentual (A/B) |
|---|---|---|
| [CONFIDENCIAL] | [CONFIDENCIAL] | [CONFIDENCIAL] |

561. O percentual, como calculado pelo DECOM, foi aplicado sobre o somatório dos custos de matéria-prima principal, outras matérias-primas, embalagem e utilidades apurados para a Malásia, resultando no custo de US$ [CONFIDENCIAL] relativo a outros custos variáveis necessários para fabricação de uma peça de luva na Malásia.

562. A peticionária apontou que não foram encontradas fontes oficiais governamentais que divulgassem dados como o salário-mínimo ou salário médio na Malásia em P5. Assim, o custo de mão-de-obra foi calculado tendo como base a publicação internacional Moody's Analytics, unidade da Moody's Corporation (disponível em https://www.economy.com/malaysia/wage-and-salaries/not-seasonally-adjusted, acessado em 22 de junho de 2023), a qual fornece análises econômicas, previsões e soluções de gerenciamento de risco para empresas e organizações. O valor do salário médio mensal da manufatura na Malásia para o ano de 2022, de RM 7.877,82, foi convertido para dólares estadunidenses com base nas taxas de câmbio oficiais publicadas pelo Bacen, dividido por 30 dias e então por 8 horas, resultando no custo de US$ 7,45/hora.

563. Para fins de cálculo do coeficiente que refletisse o número de horas/homem necessário para a fabricação de uma peça de luva pela indústria doméstica, a peticionária, de forma conservadora, considerou apenas os custos relativos à mão de obra direta e indireta alocada nos centros de custos produtivos, não tendo sido considerada a mão de obra do setor de acabamento.

564. O coeficiente técnico foi calculado, então, pela razão entre o número total de horas/homem dispendidas na produção do produto similar de CODIP A1B2C1D1E1F1 pela indústria doméstica, em P5, e quantidade produzida pela Targa de luvas do mesmo CODIP, em peças, no mesmo período, conforme detalhado a seguir:

Coeficiente Técnico - Mão de Obra

[CONFIDENCIAL]

| Consumo de mão de obra - horas-homem (A) | Qtde. produzida de luvas - peças (B) | Coeficiente - horas -homem/peça (A/B) |
|---|---|---|
| [CONFIDENCIAL] | [CONFIDENCIAL] | [CONFIDENCIAL] |

565. Aplicou-se, então, o coeficiente calculado ao custo da mão de obra para a Malásia, apurado com base na publicação internacional Moody's Analytics, resultando no total de US$ [CONFIDENCIAL]/peça de luva.

566. O custo fixo reportado na estrutura de custos considerou apenas a rubrica relativa à depreciação, a partir da representatividade desta nos custos da indústria doméstica relativos ao somatório de custos variáveis e mão de obra, conforme reportados na petição (Apêndice XVIII - Custo de produção, referente ao CODIP A1B2C1D1E1F1).

567. Ao apurar essa representatividade da depreciação em relação aos custos variáveis e mão de obra da indústria doméstica, o DECOM ajustou o percentual inicialmente reportado pela peticionária de [CONFIDENCIAL]%, para [CONFIDENCIAL]%, em função do cálculo descrito abaixo:

Coeficiente Técnico - Depreciação

[CONFIDENCIAL]

| Custo da depreciação - R$ (A) | Somatório de custos variáveis e mão de obra - R$ (B) | Percentual (A/B) |
|---|---|---|
| [CONFIDENCIAL] | [CONFIDENCIAL] | [CONFIDENCIAL] |

568. Aplicando-se o percentual de [CONFIDENCIAL] % sobre o somatório de custos variáveis e mão de obra unitários, apurados para fins de construção do valor normal na Malásia, obteve-se o custo de US$ [CONFIDENCIAL] de depreciação por peça de luva.

569. Para fins de cálculo das rubricas referentes às despesas administrativas e financeiras e margem de lucro, a peticionária sugeriu a utilização dos dados do demonstrativo financeiro de 2022 da empresa Supermax Corporation Berhad, referente ao período contábil encerrado em 30 de junho de 2022. Essa empresa malaia produziria cerca de 24 bilhões de peças de luvas por ano, atendendo cerca de 12% da demanda mundial por luvas de exame de látex.

570. Os percentuais obtidos em consulta ao demonstrativo de resultados da mencionada empresa foram calculados a partir da participação das rubricas respectivas sobre o custo do produto vendido (Cost of Sales), conforme a tabela abaixo:

| Rubrica do demonstrativo financeiro | Valor (RM) | % sobre Cost of Sales |
|---|---|---|
| *Cost of Sales* | 1.121.064.167,00 | - |
| *Total Administrative Cost* | 583.694.638,00 | 52,1% |
| Finance Cost | 5.705.375,00 | 0,5% |
| Profit Before Tax | 1.059.501.362,00 | 94,5% |

571. Entretanto, o DECOM, em pesquisa aos sítios eletrônicos das empresas exportadoras malaias, constatou que os dados financeiros da empresa malaia Top Glove Corporation BHD também estavam disponíveis e, nesse contexto, ajustou o cálculo de despesas e margem de lucro sugerido pela peticionária, para considerar também os dados constantes do demonstrativo financeiro desta empresa, referente ao ano contábil encerrado em 31 de agosto de 2022. A Top Glove é a maior fabricante mundial de luvas, responsável por atender a 26% do mercado mundial de luvas de borracha.

572. Os percentuais de despesas e de margem de lucro da Top Glove foram, da mesma forma, calculados a partir da participação daquelas rubricas sobre o custo do produto vendido (Cost of Sales), conforme a tabela abaixo:

| Rubrica do demonstrativo financeiro | Valor (RM) | % sobre Cost of Sales |
|---|---|---|
| | 4.618.972,00 | - |
| *Distribution and Selling Costs* | 171.689,00 | 3,7% |
| Administrative and General Expenses | 5.705.375,00 | 11,4% |
| Finance Cost | 527.950,00 | 0,1% |
| Profit Before Tax | 358.424,00 | 7,7% |

573. Para as duas empresas foram consideradas as rubricas de lucro relativas à linha do demonstrativo financeiro denominado Profit Before Tax.

574. A partir dos dados acima descritos foram calculadas as médias aritméticas dos percentuais das rubricas de despesas administrativas, de venda e financeiras e da margem de lucro das duas empresas malaias, conforme descrito na tabela abaixo:

| Rubrica do valor normal construído | Supermax | Top Glove | Média |
|---|---|---|---|
| Despesas Gerais, Administrativas e de Vendas | 52,1% | 15,1% | 33,6% |
| Despesas Financeiras | 0,5% | 0,1% | 0,3% |
| Margem de Lucro | 94,5% | 7,8% | 51,1% |

575. Os percentuais da tabela acima foram então aplicados sobre a rubrica custo de produção do valor normal construído da Malásia, para a obtenção do custo total.

576. Dessa forma, apurou-se, para fins de início da investigação, o valor normal construído para a Malásia, conforme apresentado na tabela a seguir:

Valor normal construído - Malásia

[CONFIDENCIAL] / [RESTRITO]

| Rubrica | PreçoUS$ | Coeficiente Técnico | Custo unitário(US$/peça) |
|---|---|---|---|
| (A) Custos Variáveis | | | [CONF.] |
| (A.1) Matérias-Primas Principais | | | |
| Látex Natural | 1,29 | [CONF.] g/peça | [CONF.] |
| (A.2) Outras Matérias-Primas | [CONF.]% | | [CONF.] |
| (A.3) Embalagem<br>Caixas de papelão | 2,39 | [CONF.] kg/peça | [CONF.] |
| (A.4) Utilidades | | | |
| Energia Elétrica | 0,08 | [CONF.] kWh/peça | [CONF.] |
| Gás Natural | 0,22 | [CONF.] $m^3$ /peça | [CONF.] |
| (A.5) Outros Custos Variáveis | | | |
| Benefic. e Custos Indiretos | [CONF.]% | | [CONF.] |
| (B) Mão de Obra | 7,46 | [CONF.] Hora-homem/peça | [CONF.] |
| (C) Custos Fixos | | | |
| Depreciação | [CONF.]% | | [CONF.] |
| (D) Custo de Produção | | | [REST.] |
| (E) Despesas Gerais, Adm. e de Venda | 33,6% | | [REST.] |
| (F) Despesas Financeiras | 0,3% | | [REST.] |
| (G) Custo Total | | | [REST.] |
| (H) Lucro | 51,1% | | [REST.] |
| Valor Normal Construído/peça | | | [REST.] |
| Fator de conversão: 1 peça = 0,0065 kg | | | |
| Valor Normal Construído/kg | | | [REST.] |

577. Desse modo, o valor normal construído para a Malásia totalizou US$ [RESTRITO]/kg ([RESTRITO] por kg), e US$ [RESTRITO]por mil unidades). Além disso, como já mencionado anteriormente, considerou-se que o valor normal foi apurado na condição delivered, já que se pressupôs que as despesas de frete estão incluídas nas rubricas de despesas de venda constantes nos documentos utilizados das empresas Supermax e Top Glove.

4.1.1.2. Do preço de exportação da Malásia para fins de início da investigação

578. De acordo com o art. 18 do Decreto no 8.058, de 2013, o preço de exportação, caso o produtor seja o exportador do produto objeto da revisão, será o recebido ou a receber pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto sob análise.

579. Para fins de apuração do preço de exportação de luvas para procedimentos não cirúrgicos da Malásia para o Brasil, no início da investigação, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro, desembaraçadas no período de investigação de dumping, ou seja, de janeiro a dezembro de 2022.

580. Os dados referentes ao preço de exportação basearam-se nos dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo da investigação, conforme descrito no item 5.1.

| Preço de Exportação [RESTRITO] | | |
|---|---|---|
| Valor FOB (Mil US$) | Volume (kg) | Preço de Exportação FOB (US$/kg) |
| [RESTRITO] | [RESTRITO] | [RESTRITO] |

581. Em mil unidades, tem-se os seguintes valores:

| Preço de Exportação [RESTRITO] | | |
|---|---|---|
| Valor FOB (Mil US$) | Volume (Mil unidades) | Preço de Exportação FOB (US$/Mil unidades) |
| [RESTRITO] | [RESTRITO] | [RESTRITO] |

582. Dessa forma, dividindo-se o valor total FOB das importações do produto objeto da investigação, no período de análise de dumping, pelo respectivo volume importado, em kg e em unidades, obteve-se o preço de exportação da Malásia de US$ [RESTRITO]/kg ([RESTRITO] por kg) e US$ [RESTRITO] por mil unidades de luvas).

4.1.1.3. Da margem de dumping da Malásia para fins de início da investigação

583. A margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

584. Para fins de início da investigação, considerou-se que a apuração do preço de exportação, em base FOB, incluindo, portanto, despesas de transporte da mercadoria até o porto, seria comparável com o valor normal construído delivered apurado anteriormente, uma vez que este incluiria as despesas para entrega da mercadoria ao cliente no território malaio.

585. Apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a Malásia em quilogramas:

| Margem de Dumping [RESTRITO] | | | |
|---|---|---|---|
| Valor NormalUS$/kg | Preço de ExportaçãoUS$/kg | Margem de Dumping AbsolutaUS$/kg | Margem de Dumping Relativa(%) |
| [RESTRITO] | [RESTRITO] | 3,88 | 80,6% |

586. Em mil unidades, tem-se os seguintes valores:

| Margem de Dumping [RESTRITO] |
|---|

| Valor NormalUS$/mil unidades | Preço de ExportaçãoUS$/mil unidades | Margem de Dumping AbsolutaUS$/mil unidades | Margem de Dumping Relativa(%) |
|---|---|---|---|
| [RESTRITO] | [RESTRITO] | 33,52 | 145,8% |

587. Desse modo, para fins de início desta investigação, apurou-se que a margem de dumping da Malásia alcançou US$ 3,88/kg (três dólares estadunidenses e oitenta e oito centavos por kg) ou US$ 33,53/mil unidades (trinta e três dólares estadunidenses e cinquenta e dois centavos por mil unidades de luva).

4.1.2. Da Tailândia

4.1.2.1. Do valor normal da Tailândia para fins de início da investigação

588. De acordo com o art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013, considera-se "valor normal" o preço do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno do país exportador.

589. De acordo com o item "iii" do Art. 5.2 do Acordo Antidumping, incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro por meio do Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, a petição deverá conter informação sobre os preços pelos quais o produto em questão é vendido quando destinado ao consumo no mercado doméstico do país de origem ou de exportação ou, quando for o caso, informação sobre os preços pelo quais o produto é vendido pelo país de origem ou de exportação a um terceiro país ou sobre o preço construído do produto no país de origem.

590. A peticionária informou que não possuía, para fins de início da investigação, conhecimento de publicações internacionais ou quaisquer outras fontes que divulguem o preço de luvas para procedimento não cirúrgico na Tailândia, tampouco, teria tido acesso a cotações ou faturas daquelas luvas no mercado interno desse país.

591. Para fins de início da investigação, nos termos do art. 48 da Portaria nº 171, de 9 de fevereiro de 2022, optou-se pela construção do valor normal para a Tailândia, com base em metodologia proposta pela peticionária, apurada especificamente para o produto similar, acompanhada de documentos e dados fornecidos na petição e nas informações complementares. A metodologia seguida para a construção do valor normal da Tailândia é a mesma daquela detalhada no item 4.1.1 supra, referente à construção do valor normal da Malásia. Assim, por questão de economia processual, não será detalhada novamente a metodologia de obtenção dos coeficientes técnicos, para a qual remete-se à leitura do item 4.1.1.1 referenciado.

592. Desse modo, assim como feito para o cálculo do valor normal para a Malásia, o cálculo do valor normal para a Tailândia levou em conta as seguintes rubricas:

a) Matéria-prima (látex natural);

b) Outras matérias primas (sendo carbonato de cálcio e nitrato de cálcio, as mais relevantes);

c) Embalagem (caixas de papelão);

d) Utilidades (energia elétrica e gás natural);

e) Outros custos variáveis (beneficiamento e custos indiretos);

f) Mão-de-obra;

g) Custos fixos (depreciação);

h) Despesas gerais, administrativas, de vendas e financeiras; e

i) Margem de lucro.

593. Com relação à determinação do preço do látex na Tailândia, a peticionária havia considerado originalmente a cotação fornecida pelo Ministério da Agricultura e Cooperativas da Tailândia. Entretanto, em função de problemas técnicos do sítio eletrônico, a peticionária, em sede de informações complementares, sugeriu a substituição daquela informação pela constante no sítio eletrônico da Thai Rubber Association, o qual apresenta os preços médios, na moeda local Baht, para cada dia do período investigado. A partir desses dados diários, obteve-se a média dos preços praticados durante o período de análise de dumping.

594. O preço em Bahts foi convertido para dólares estadunidenses com base nas taxas de câmbio oficiais publicadas pelo Bacen, perfazendo US$ 1,5323/kg. Considerando que para a produção de uma peça de luva não cirúrgica é necessário [CONFIDENCIAL] kg de látex, chegou-se ao custo de látex de US$ [CONFIDENCIAL]/peça para a Tailândia.

595. Com relação ao cálculo do custo de outras matérias-primas por peça de luva, foi aplicado o percentual de [CONFIDENCIAL]% sobre o custo unitário do látex, o que gerou o custo de US$ [CONFIDENCIAL]/peça para esta rubrica.

596. Com relação ao custo das embalagens, foi utilizado o preço médio de importação de US$ 2,45/kg, obtido em base anual por meio do Trade Map para a SH 4819.10-Cartons, boxes and cases, of corrugated paper or paperboard a partir da principal origem exportadora (China) para a Tailândia, referente ao período da investigação. Registra-se que a peticionária havia sugerido inicialmente a desconsideração da China e a consideração da segunda maior origem exportadora (Malásia), tendo em vista esta última ser um país de economia de mercado. Entende-se que a alegação de que a China não seria economia de mercado não foi acompanhada de elementos de prova, e que não teria o condão de afastar a utilização do preço de exportação praticado por aquele país para fins de composição do valor normal construído da Tailândia. Assim, o Departamento adotou, para fins de apuração do custo com embalagens, o preço de exportação deste insumo da China para Tailândia. Sobre esse preço de exportação foi acrescido imposto de importação de 10%, obtido junto ao sítio eletrônico Market Acess Map, obtendo-se o preço médio de US$ 2,69/kg.

597. Dessa forma, considerando que para a produção de uma peça de luva não cirúrgica é necessário [CONFIDENCIAL] kg de caixas de papelão, aplicou-se este coeficiente sobre o preço de aquisição da embalagem da China, resultando em um custo com embalagens de US$ [CONFIDENCIAL]/peça para a Tailândia.

598. Com relação ao cálculo da eletricidade, a peticionária sugeriu em sede de informações complementares a utilização do preço médio de energia elétrica para o país de US$ 0,12/kWh, conforme reportado no site Global Petrol Prices. Assim, aplicando-se o coeficiente técnico de [CONFIDENCIAL] kWh sobre o preço de energia sugerido, apurou-se o custo de energia elétrica de US$ [CONFIDENCIAL]/peça para a Tailândia.

599. Com relação ao cálculo do gás natural, a peticionária havia apresentado inicialmente dados de 2018 da International Energy Agency, tendo o DECOM solicitado a apresentação de dados mais atualizados. A peticionária alegou que, diante da alta dependência da Tailândia em relação às importações de gás natural e diante da falta de fontes confiáveis e atualizadas sobre o preço dessa utilidade no país, optou-se pela utilização das estatísticas em base anual do TradeMap para o código SH 271111 - Natural gas, liquified, considerando o preço de importação na Tailândia do gás importado do Catar, principal exportador para a Tailândia. Tendo em conta que os dados da fonte referida foram apresentados em kg, e o coeficiente técnico apresentado pela peticionária estava apresentado em m3, aplicou-se o fator de conversão de $1m^3$ = 0,829kg , de forma a obter o preço de US$ 0,7480/m3.

600. Assim, aplicando-se o coeficiente de [CONFIDENCIAL] m3 de gás natural sobre o preço do gás natural sugerido, calculou-se o custo de gás natural de US$ [CONFIDENCIAL]/peça para a Tailândia.

601. Com relação aos outros custos variáveis, foi aplicado o percentual de [CONFIDENCIAL]% sobre o somatório do custo de látex, outras matérias primas, embalagem e utilidades (energia elétrica e gás natural), ajustado pelo DECOM a partir do percentual sugerido pela Targa na petição, conforme descrito no item 4.1.1. Obteve-se, dessa forma, o custo de US$ [CONFIDENCIAL] por peça de luva, relativo aos outros custos variáveis.

602. Com relação à mão de obra, não foram encontradas fontes oficiais governamentais que divulgassem dados de salário-mínimo ou salário médio do país para o período de análise de dumping. Dessa forma, o custo foi obtido com base em dados da publicação internacional Moody's Analytics , unidade da Moody's Corporation, que fornece análises econômicas, previsões e soluções de gerenciamento de risco para empresas e organizações. O valor do salário médio mensal da Tailândia para o ano de 2022, de THB$ 11.742,00, foi convertido para dólares estadunidenses a partir da taxa de câmbio oficial do Bacen, dividido por 30 dias e então por 8 horas, resultando no custo de US$ 1,3950 para a hora de trabalho. A partir do coeficiente de [CONFIDENCIAL] horas-homem/peça, aplicou-se o custo da mão de obra para a Tailândia, obtendo-se o custo total de mão de obra de US$ [CONFIDENCIAL]/peça de luva.

603. Com relação à depreciação, foi aplicado o percentual de [CONFIDENCIAL]% sobre o somatório de custos variáveis e mão de obra, também ajustado a partir do percentual sugerido pela peticionária, conforme descrito no item 4.1.1. Obteve-se, dessa forma, o custo de US$ [CONFIDENCIAL] por peça de luva, relativo à depreciação.

604. Com relação aos percentuais de despesas de vendas, gerais e administrativas e de margem de lucro, os dados foram obtidos junto ao demonstrativo financeiro de 2022 da empresa Sri Trang Gloves (Thailand) Public Company Limited, maior fabricante e exportadora de luvas de procedimento da Tailândia.

605. O DECOM ajustou as despesas financeiras sugeridas pela peticionária de forma a computar o somatório das rubricas Finance Income e Finance Cost, resultando em 0,14%. O lucro também foi ajustado para considerar a rubrica Profit Before Income Tax, no lugar da rubrica Operating Profit, sugerido pela peticionária.

606. Os percentuais referidos foram calculados a partir da participação das rubricas respectivas sobre o custo do produto vendido (Cost of Sales and Services), conforme a tabela abaixo:

| Rubrica do demonstrativo financeiro | Valor (Baht) | % sobre*Cost Of Sales And Services* |
|---|---|---|
| ***Cost of Sales and Services*** | 19.048.019.604,00 | - |
| *Selling And Distribution Expenses* | 1.332.515.853,00 | 7,00% |
| Administrative Expenses | 1.068.562.987,00 | 5,61% |
| Finance income | 160.847.413,00 | -0,84% |
| Finance Cost | 186.806.428,00 | 0,98% |
| Profit before income tax | 1.883.530.573,00 | 9,89% |

607. Os percentuais da tabela acima foram então aplicados sobre a rubrica custo de produção do valor normal construído, para a obtenção do custo total.

608. O valor normal construído para a Tailândia, apurado para fins de início da investigação, é apresentado na tabela a seguir:

Valor normal construído - Tailândia

[CONFIDENCIAL] / [RESTRITO]

| Rubrica | PreçoUS$ | Coeficiente Técnico | Custo unitário (US$/peça) |
|---|---|---|---|
| (A) Custos Variáveis | | | [CONF.] |
| (A.1) Matérias-Primas Principais | | | |
| Látex Natural | 1,53 | [CONF.] kg/peça | [CONF.] |
| (A.2) Outras Matérias-Primas | [CONF.]% | | [CONF.] |
| (A.3) Embalagem<br>Caixas de papelão | 2,69 | [CONF.] kg/peça | [CONF.] |
| (A.4) Utilidades | | | |
| Energia Elétrica | 0,12 | [CONF.]kWh/peça | [CONF.] |
| Gás Natural | 0,75 | [CONF.] $m^3$ /peça | [CONF.] |
| (A.5) Outros Custos Variáveis | | | |
| Benefic. e Custos Indiretos | [CONF.]% | | [CONF.] |
| (B) Mão de Obra | 1,39 | [CONF.] Hora-homem/peça | [CONF.] |
| (C) Custos Fixos | | | |
| Depreciação | [CONF.]% | | [CONF.] |
| (D) Custo de Produção | | | [REST.] |
| (E) Despesas Gerais e Admins. | 5,61 % | | [REST.] |
| (F) Despesas de Venda e Distribuição | 7,00 % | | [REST.] |
| (G) Despesas Financeiras | 0,14% | | [REST.] |
| (H) Custo Total | | | [REST.] |
| (I) Lucro | 9,89% | | [REST.] |
| Valor Normal Construído/peça | | | [REST.] |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Fator de conversão: 1 peça = 0,0065 kg | | | |
| Valor Normal Construído/kg | | | [REST.] |

609. Desse modo, o valor normal construído para a Tailândia totalizou US$ [RESTRITO]/kg ([RESTRITO] por kg) e US$ [RESTRITO]por mil unidades). Além disso, como já mencionado anteriormente, considerou-se que o valor normal está na condição delivered, já que se pressupôs que as despesas de frete estão incluídas nas rubricas de despesas de venda da empresa Sri Trang Gloves.

4.1.2.2. Do preço de exportação da Tailândia

610. De acordo com o art. 18 do Decreto no 8.058, de 2013, o preço de exportação, caso o produtor seja o exportador do produto objeto da revisão, será o recebido ou a receber pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto sob análise.

611. Para fins de apuração do preço de exportação de luvas para procedimentos não cirúrgicos da Tailândia para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro, efetuadas no período de investigação de dumping, ou seja, de janeiro a dezembro de 2022.

612. Os dados referentes ao preço de exportação basearam-se nos dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo da investigação, conforme descrito no item 5.1.

| Preço de Exportação [RESTRITO] | | |
|---|---|---|
| Valor FOB (Mil US$) | Volume (kg) | Preço de Exportação FOB (US$/kg) |
| [RESTRITO] | [RESTRITO] | [RESTRITO] |

613. Em mil unidades tem-se os seguintes valores:

| Preço de Exportação [RESTRITO] | | |
|---|---|---|
| Valor FOB (Mil US$) | Volume (mil unidades) | Preço de Exportação FOB (US$/mil unidades) |
| [RESTRITO] | [RESTRITO] | [RESTRITO] |

614. Dessa forma, dividindo-se o valor total FOB das importações do produto objeto da investigação, no período de análise de dumping, pelo respectivo volume importado, em kg e em unidades, obteve-se o preço de exportação da Tailândia de US$ [RESTRITO]/kg ([RESTRITO] por kg) e US$ [RESTRITO] por mil unidades de luvas).

4.1.2.3. Da margem de dumping da Tailândia

615. A margem de dumping absoluta é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem de dumping relativa constitui-se na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

616. Para fins de início da investigação, considerou-se que a apuração do preço de exportação, em base FOB, incluindo, portanto, despesas de transporte da mercadoria até o porto, seria comparável com o valor normal construído delivered apurado anteriormente, uma vez que este incluiria as despesas para entrega da mercadoria ao cliente no território tailandês.

617. Apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a Tailândia:

| Margem de Dumping [RESTRITO] | | | |
|---|---|---|---|
| Valor NormalUS$/kg | Preço de ExportaçãoUS$/kg | Margem de Dumping AbsolutaUS$/kg | Margem de Dumping Relativa(%) |
| [RESTRITO] | [RESTRITO] | 1,63 | 40,18% |

618. Em mil unidades tem-se os seguintes valores:

| Margem de Dumping [RESTRITO] | | | |
|---|---|---|---|
| Valor NormalUS$/mil unidades | Preço de ExportaçãoUS$/mil unidades | Margem de Dumping AbsolutaUS$/mil unidades | Margem de Dumping Relativa(%) |
| [RESTRITO] | [RESTRITO] | 15,83 | 75,10% |

619. Desse modo, para fins de início desta investigação, apurou-se que a margem de dumping da Tailândia alcançou US$ 1,63/kg (um dólar estadunidense e sessenta e três centavos por kg) ou US$ 15,83/mil unidades de luva (quinze dólares estadunidenses e oitenta e três centavos por mil unidades de luvas).

4.1.3. Da China

4.1.3.1. Do tratamento da China para fins de apuração do valor normal no âmbito da determinação da prática de dumping para fins do início da investigação

4.1.3.1.1. Do Protocolo de Acessão da China à OMC e das suas repercussões procedimentais nas investigações de defesa comercial no Brasil

620. Conforme estabelecido no Artigo XII do Acordo de Marraqueche, os termos da acessão de um Estado (ou território aduaneiro separado com autonomia sobre suas relações comerciais externas) aos Acordos da Organização Mundial do Comércio devem ser ajustados entre este e a OMC por meio de processo negociador que envolve a totalidade dos Membros. A negociação é realizada no âmbito de um grupo de trabalho, e os termos de acessão devem ser aprovados pela Conferência Ministerial com base em maioria de dois terços dos Membros da OMC. Desde a fundação da OMC, 36 países completaram o processo de acessão, e a China foi o 15o país a finalizá-lo, efetivando-se como o 143o Membro .

621. O processo de acessão da República Popular da China, doravante China ou RPC, iniciou-se em outubro de 1986, quando o país protocolou seu pedido de adesão ainda junto ao Secretariado do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), e durou mais de 15 anos. O Grupo de Trabalho de Acessão da China ao GATT foi instituído em março de 1987, tendo sido posteriormente transformado, em 1995, em Grupo de Trabalho de Acessão à OMC. Como resultado desse processo negociador, vários compromissos e obrigações a serem cumpridos pela China em diversas áreas foram aprovados pelos 142 Membros da OMC. Assim, a China finalizou seu processo de acessão à OMC em 11 de dezembro de 2001, resultando no texto do Protocolo de Acessão da China à OMC, doravante Protocolo de Acessão ou Protocolo.

622. O Brasil participou das negociações relativas ao processo de acessão da China, de modo que o texto do Protocolo de Acessão foi incorporado à normativa brasileira na sua integralidade. Os artigos 1o e 2o do Decreto 5.544, de 22 de setembro de 2005, estabeleceram, in verbis:

Art. 1º O Protocolo de Acessão da República Popular da China à Organização Mundial de Comércio, apenso por cópia ao presente Decreto, será executado e cumprido tão inteiramente como nele se contém.

Art. 2º Este Decreto entra em vigor na data de sua publicação. (grifo nosso)

623. Especificamente para fins da análise da prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo de luvas não cirúrgicas no âmbito desta investigação, que resulta na tomada de decisão sobre a apuração do valor normal a ser utilizado na determinação da prática de dumping, cumpre analisar as disposições do Artigo 15 do referido Protocolo de Acessão.

624. O Artigo 15 do Protocolo de Acessão da China apresenta prescrições para a determinação do valor normal em investigações de dumping nas exportações da China para o Brasil, cujo texto integral será reproduzido a seguir:

15. Comparabilidade de preços para a determinação de subsídios e dumping.

Nos procedimentos relacionados a importações de origem chinesa por um Membro da OMC, aplicar-se-ão o artigo VI do GATT 1994, o Acordo relativo à Aplicação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio de 1994 ("Acordo Antidumping") e o Acordo SMC, em conformidade com o seguinte:

a) Na determinação da comparabilidade de preços, sob o artigo VI do GATT 1994 e o Acordo Antidumping, o Membro importador da OMC utilizará, seja os preços e os custos chineses correspondentes ao segmento produtivo objeto da investigação, ou uma metodologia que não se baseie em uma comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses, com base nas seguintes normas:

i) se os produtores investigados puderem demonstrar claramente que, no segmento produtivo que produz o produto similar, prevalecem condições de economia de mercado no que diz respeito à manufatura, produção e à venda de tal produto, o Membro da OMC utilizará os preços ou custos prevalecentes na China do segmento produtivo objeto da investigação, para determinar a comparabilidade dos preços;

ii) o Membro da OMC importador poderá utilizar uma metodologia que não se baseie em uma comparação estrita com os preços internos ou custos prevalecentes na China se os produtores investigados não puderem demonstrar claramente que prevalecem no segmento produtivo que produz o produto similar condições de economia de mercado no que diz respeito à manufatura, a produção e à venda de tal produto.

b) Nos procedimentos regidos pelas disposições das partes II, III e V do Acordo SMC, quando se tratarem de subsídios descritos nos itens a), b), c) e d) do artigo 14 do referido Acordo, aplicar-se-ão as disposições pertinentes do mesmo; não obstante, se houver dificuldades especiais, o Membro da OMC importador poderá utilizar, para identificar e medir o benefício conferido pelo subsídio, metodologias que levem em conta a possibilidade de que os termos e condições prevalecentes na China nem sempre podem ser utilizados como bases de comparação adequadas. Para aplicar tais metodologias, sempre que factível, o Membro importador da OMC deverá proceder a ajustes desses termos e condições prevalecentes antes de considerar a utilização de termos e condições prevalecentes fora da China.

c) O Membro importador da OMC notificará as metodologias utilizadas em conformidade com o item a) ao Comitê de Práticas Antidumping e as utilizadas em conformidade com o item b) ao Comitê de Subsídios e Medidas Compensatórias.

d) Uma vez tendo a China estabelecido, em conformidade com a legislação nacional do Membro importador da OMC, que é uma economia de mercado, ficarão sem efeito as disposições do item a), desde que a legislação nacional do Membro importador preveja critérios para aferir a condição de economia de mercado, na data de acessão. Em quaisquer casos, as disposições do item a) ii) expirarão após transcorridos 15 anos da data de acessão. Ademais, nos casos em que a China estabelecer, em conformidade com a legislação nacional do Membro importador da OMC, que em um segmento produtivo particular ou indústria prevalecem condições de economia de mercado, deixar-se-ão de aplicar a esse segmento produtivo particular ou indústria as disposições do item a) referentes às economias que não são economias de mercado. (grifo nosso)

625. A acessão da China à OMC, portanto, foi condicionada a cláusulas específicas que poderiam ser aplicadas pelo país importador para fins de determinar a comparabilidade de preços em investigações de dumping e de subsídios. Dessa forma, em investigações de dumping contra exportações originárias da China, nos termos do Artigo 15(a), competiria a cada Membro importador da OMC a decisão de utilizar uma das duas seguintes metodologias disponíveis:

a) ou os preços e os custos chineses daquele segmento produtivo objeto da investigação (vide Artigo 15(a)(i)); e

b) ou metodologia alternativa que não se baseasse em comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses (vide Artigo 15(a)(ii)).

626. Nota-se que os Artigos 15(a)(i) e 15(a)(ii) do Protocolo contêm duas regras diferentes aplicáveis à questão da comparabilidade de preços. Essas regras estão relacionadas aos efeitos do sucesso ou da falha de os produtores investigados demonstrarem claramente que condições de economia de mercado prevalecem no segmento produtivo investigado. Por um lado, o item 15(a)(i) estabelece a obrigação de a autoridade investigadora utilizar preços e custos chineses para comparação de preços caso os produtores chineses sejam capazes de demonstrar que condições de economia de mercado prevalecem naquele segmento produtivo. Por outro lado, o item 15(a)(ii) regulava a situação em que os produtores investigados não fossem capazes de demonstrar claramente que condições de economia de

mercado prevaleciam no segmento produtivo investigado. Nessa situação, a autoridade investigadora podia utilizar metodologia alternativa não baseada em comparação estrita com os preços e os custos domésticos chineses.

627. Essa possibilidade de utilizar uma das duas metodologias dos Artigos 15(a)(i) e 15(a)(ii), por sua vez, foi condicionada pelo Artigo 15(d). A primeira condição do Artigo 15(d) era de que, caso o Membro importador reconhecesse, em conformidade com sua legislação, que a China era uma economia de mercado, ficariam sem efeito as disposições do Artigo 15(a) como um todo, desde que o Membro importador tivesse estabelecido critérios para aferir a condição de economia de mercado quando da data de acessão da China. A segunda condição do Artigo 15(d) corresponde à derrogação do inciso 15(a)(ii) após transcorridos 15 anos da data de acessão, ou seja, a partir do dia 12 de dezembro de 2016. A terceira condição do Artigo 15(d) versa sobre a derrogação das disposições do Artigo 15(a) especificamente para um segmento produtivo particular ou indústria, quando ficar demonstrado que, em um segmento produtivo particular ou indústria, prevalecem condições de economia de mercado, nos termos da legislação nacional aplicável.

628. Nesse contexto, cumpre mencionar que a segunda condição do Artigo 15(d), correspondente à derrogação do inciso 15(a)(ii), está sujeita a controvérsia jurídica no Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da OMC (DS516: European Union - Measures Related to Price Comparison Methodologies). Isso porque a China entendeu que a determinação de valor normal de "economia não de mercado" em casos de dumping seria inconsistente com os Artigos 2.1 e 2.2 do Acordo Antidumping da OMC e com os Artigos I:1 e VI:1 do GATT/1994. O painel foi composto em 10 de julho de 2017.

629. Em 28 de novembro de 2018, o Chair do painel informou ao OSC que, dada a complexidade das questões legais envolvidas na disputa, o relatório final para as partes estaria previsto para o segundo trimestre de 2019. A China também solicitou consultas aos Estados Unidos da América (DS515: United States - Measures Related to Price Comparison Methodologies), para tratar basicamente do mesmo assunto do DS516. Entretanto, o DS515 até o momento não avançou para a fase de painel.

630. No âmbito do DS516, em 7 de maio de 2019, a China apresentou ao painel pedido de suspensão dos procedimentos, de acordo com o Artigo 12.12 do Entendimento sobre Solução de Controvérsias - ESC (Dispute Settlement Understanding - DSU). Após comentários apresentados pela União Europeia e pela própria China acerca do pedido de suspensão, em 14 de junho de 2019, o painel informou ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC sobre a decisão de suspender seus trabalhos, e relembrou que a autorização para o funcionamento do painel expiraria após decorridos 12 meses da data de suspensão. Como o painel não foi requerido a retomar seus trabalhos, de acordo com o Artigo 12.12 do ESC, a autoridade para o estabelecimento do painel expirou em 15 de junho de 2020.

631. Diante da expiração do Artigo 15(a)(ii) após transcorridos 15 anos da data de acessão, ou seja, a partir do dia 12 de dezembro de 2016, a prática relacionada a investigações de dumping no Brasil foi alterada.

632. Anteriormente, nas investigações de dumping sobre produtos originários da China cujo período de investigação encerrava-se até dezembro de 2016, os atos de início das investigações apresentavam a menção expressa ao fato de que a China não era considerada país de economia de mercado para fins de defesa comercial. Por exemplo, na Circular Secex nº 45 de, 19 de julho de 2016, por meio da qual foi iniciada a investigação de dumping nas exportações da China para o Brasil de produtos laminados planos a quente , o parágrafo 78 informou:

78. Considerando que a China, para fins de investigação de defesa comercial, não é considerada país de economia de mercado, aplica-se, no presente caso, a regra disposta no caput do art. 15 do Regulamento Brasileiro. Isto é, em caso de país que não seja considerado economia de mercado, o valor normal será determinado a partir de dados de um produto similar em um país substituto. O país substituto é definido com base em um terceiro país de economia de mercado considerado apropriado. Ainda, segundo o artigo 15, §2º, do Decreto nº 8.058/2013, sempre que adequado, o país substituto deverá estar sujeito à mesma investigação. (grifo nosso)

633. Assim, até dezembro de 2016 havia presunção juris tantum de que os produtores/exportadores chineses não operavam em condições de economia de mercado. Essa presunção era respaldada pelo Artigo 15(a)(ii) do Protocolo, pois se os produtores chineses investigados

não pudessem demonstrar claramente que prevaleciam condições de economia de mercado no segmento produtivo objeto da investigação, o importador Membro da OMC poderia utilizar metodologia alternativa para apurar o valor normal.

634. No âmbito do Regulamento Antidumping Brasileiro vigente - Decreto no 8.058, de 26 de julho de 2013 -, os produtores/exportadores chineses tinham a possibilidade de comprovar que operavam em condições de economia de mercado se atendessem ao disposto nos artigos 16 e 17. Segundo os termos desses artigos, os produtores/exportadores de um país não considerado economia de mercado pelo Brasil podem apresentar elementos de prova com o intuito permitir que o valor normal seja apurado com base na metodologia considerada padrão:

Art. 16. No prazo previsto no § 3º do art. 15, o produtor ou exportador de um país não considerado economia de mercado pelo Brasil poderá apresentar elementos de prova com o intuito de permitir que o valor normal seja apurado com base no disposto nos arts. 8º a 14.

Art. 17. Os elementos de prova a que faz referência o art. 16 incluem informações relativas ao produtor ou exportador e ao setor econômico do qual o produtor ou exportador faz parte.

§ 1º As informações relativas ao produtor ou exportador devem permitir a comprovação de que:

I - as decisões do produtor ou exportador relativas a preços, custos e insumos, incluindo matérias-primas, tecnologia, mão de obra, produção, vendas e investimentos, se baseiam nas condições de oferta e de demanda, sem que haja interferência governamental significativa a esse respeito, e os custos dos principais insumos refletem substancialmente valores de mercado;

II - o produtor ou exportador possui um único sistema contábil interno, transparente e auditado de forma independente, com base em princípios internacionais de contabilidade;

III - os custos de produção e a situação financeira do produtor ou exportador não estão sujeitos a distorções significativas oriundas de vínculos, atuais ou passados, estabelecidos com o governo fora de condições de mercado; e

IV - o produtor ou exportador está sujeito a leis de falência e de propriedade, assegurando segurança jurídica e estabilidade para a sua operação.

§ 2º As informações relativas ao setor econômico do qual o produtor ou exportador faz parte devem permitir a comprovação de que:

I - o envolvimento do governo na determinação das condições de produção ou na formação de preços, inclusive no que se refere à taxa de câmbio e às operações cambiais, é inexistente ou muito limitado;

II - o setor opera de maneira primordialmente baseada em condições de mercado, inclusive no que diz respeito à livre determinação dos salários entre empregadores e empregados; e

III - os preços que os produtores ou exportadores pagam pelos insumos principais e por boa parte dos insumos secundários utilizados na produção são determinados pela interação entre oferta e demanda.

§ 3º Constitui condição para que o valor normal seja apurado com base no disposto nos arts. 8º a 14 a determinação positiva relativa às condições estabelecidas neste artigo.

§ 4º Determinações positivas relacionadas ao § 2º poderão ser válidas para futuras investigações sobre o mesmo produto.

§ 5º As informações elencadas nos § 1º e § 2º não constituem lista exaustiva e nenhuma delas, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva.

635. Posteriormente, porém, transcorridos 15 anos da data de acessão, ou seja, a partir do dia 12 de dezembro de 2016, nas investigações da prática de dumping de exportações originárias da China cujo período de investigação fosse posterior a dezembro de 2016, não foram feitas mais menções expressas no ato de início das investigações sobre tal condição de a China ser ou não considerada país de economia de mercado para fins de defesa comercial. Deste modo, a utilização de metodologia alternativa para apuração do valor normal da China não seria mais "automática", a partir dessa data.

636. Nesse sentido, considerando que apenas o item 15(a)(ii) do Protocolo de Acessão expirou, e que o restante do Artigo 15, em especial as disposições do 15(a) e do 15(a)(i), permanecem em vigor, procedeu-se a uma "alteração do ônus da prova" sobre a prevalência de condições de economia de mercado em determinado segmento produtivo objeto de investigação. Expira a presunção juris tantum de que os produtores exportadores/chineses operam em condições que não são de economia de mercado no segmento produtivo investigado, de modo que a determinação do método de apuração do valor normal em cada caso dependerá dos elementos de prova apresentados nos autos do processo pelas partes interessadas, acerca da prevalência ou não prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo específico do produto similar.

637. Esse posicionamento decorre das regras de interpretação da Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados - a qual, em seu Artigo 31, estabelece que "1. Um tratado deve ser interpretado de boa-fé segundo o sentido comum atribuível aos termos do tratado em seu contexto e à luz de seu objetivo e finalidade". Ademais, com base no princípio interpretativo da eficácia (effet utile ou efeito útil), as disposições constantes de um acordo devem ter um significado. Tanto é assim que, segundo o Órgão de Apelação da OMC (DS126: Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, Recourse to Article 21.5 of the DSU by the United States - WTO Doc. WT/DS 126/RW):

6.25 The Appellate Body has repeatedly observed that, in interpreting the provisions of the WTO Agreement, including the SCM Agreement, panels are to apply the general rules of treaty interpretation set out in the Vienna Convention on the Law of Treaties. These rules call, in the first place, for the treaty interpreter to attempt to ascertain the ordinary meaning of the terms of the treaty in their context and in the light of the object and purpose of the treaty, in accordance with Article 31(1) of the Vienna Convention. The Appellate Body has also recalled that the task of the treaty interpreter is to ascertain and give effect to a legally operative meaning for the terms of the treaty. The applicable fundamental principle of effet utile is that a treaty interpreter is not free to adopt a meaning that would reduce parts of a treaty to redundancy or inutility. (grifo nosso)

638. Dessa forma, a expiração específica do item 15(a)(ii), com a manutenção em vigor do restante do Artigo 15(a), deve ter significado jurídico, produzindo efeitos operacionais concretos. A utilização da metodologia alternativa deixa de ser, portanto, "automática", e passa-se a analisar, no caso concreto, se prevalecem ou não condições de economia de mercado no segmento produtivo investigado. Assim, a decisão acerca da utilização ou não dos preços e custos chineses em decorrência da análise realizada possui efeitos que se restringem a cada processo específico, e não implica de nenhuma forma declaração acerca do status de economia de mercado do Membro.

639. Por um lado, caso tais provas não tenham sido apresentadas pelas partes interessadas, ou tenham sido consideradas insuficientes, poderão ser utilizados os preços e custos chineses para a apuração do valor normal no país, desde que atendidas as demais condições previstas no Acordo Antidumping. Por outro lado, caso tenham sido apresentadas provas suficientes de que não prevalecem condições de economia de mercado no segmento produtivo, a metodologia de apuração do valor normal a ser utilizada na determinação da prática de dumping poderá não se basear nesses preços e custos do segmento produtivo chinês.

4.1.3.1.2. Da manifestação da peticionária sobre o tratamento da China para fins do cálculo do valor normal

640. Na petição de início e na resposta às informações complementares protocoladas, a Targa apresentou elementos que, segundo ela, indicariam que o setor de luvas de borracha na China não seria regido por princípios de uma economia de mercado.

641. Numa visão geral sobre a economia chinesa, a peticionária apontou o entendimento da agência estadunidense Office of the United States Trade Representative, com base no relatório publicado em fevereiro de 2023 "2022 Report To Congress On China's WTO Compliance", que trata do cumprimento das regras da OMC pela China, o qual indica que este país não teria migrado para uma economia de mercado nem reduzido a intervenção estatal na economia

Since last year's report, our assessment of China's record in terms of transitioning to a market economy has not changed. More than 20 years after its accession to the WTO, China has still not embraced open, market-oriented policies.

642. No mesmo sentido, a União Europeia no documento de 2017 "Commission Staff Working Document on Significant Distortions In The Economy Of The People's Republic Of China For The Purposes Of Trade Defence Investigations" , concluiu que o Estado chinês possuiria um papel de liderança na governança econômica do país. Isso porque o governo chinês define a estratégia para promoção do rápido crescimento e das políticas industriais através de "Planos Quinquenais (five-year plans)", que permitiriam ao governo controlar o desenvolvimento econômico do país e implementar políticas específicas para apoiar a reestruturação e expansão de determinadas indústrias, indicando as consideradas prioritárias para fins de alocação de recursos, investimentos e políticas de incentivo.

643. Dentro dos planos quinquenais chineses, segundo a peticionária, "há vários anos, a China tem alocado diretrizes destinadas à promoção de saúde pública".

644. Nesse sentido, o capítulo 34 do 12o Plano Quinquenal (Five-Year Plan for National Economic and Social Development), que compreende os anos de 2011 a 2015, assim como o 13º Plano Quinquenal (2016 a 2020), e o atual 14º Plano Quinquenal (2021 a 2025), destacariam a importância dos itens de saúde para aquele país:

China 12th Five-Year Plan for National Economic and Social Development (2011-2015)

Chapter 34: Improve basic health care system.

"In accordance with the requirements basic protection, grassroots strengthening and mechanism building, we increase the government investment, deepen the reform of pharmaceutical and healthcare system, set up and improve the basic medical and health care system, speed up the development of medical and health care, give a priority to meet the basic medical and health of urban and rural residents."

"We will regulate the order of medicine distribution, improve the government-led centralized online procurement of medicines at provincial level, strengthen the monitoring and management of centralized procurement and distribution, further standardize procurement behavior, and include high-value medical devices and materials into the list of centralized procurement" [¼] "Development of health inspection system: we will support the construction of offices and procurement of basic equipment for health inspection institutions at primary level. We will improve the surveillance network for drinking water safety." [¼] "Improve the primary health service system: we will on one hand support the county hospitals and township hospitals to improve their infrastructure, and on the other hand provide mobile medical service vehicles for remote and poor areas together with basic medical care and first aid equipment."

China 13th Five-Year Plan for National Economic and Social Development (2016-2020)

"We will strengthen oversight over the healthcare industry across the board, improve the quality of health care, and ensure that health care is safe. We will create a better work environment for medical practitioners and improve mechanisms for mediating disputes between them and patients to facilitate more amicable relations."

China 14th Five-Year Plan for National Economic and Social Development (2021-2025)

"Comprehensively promoting construction of a Healthy China. We will: Put the protection of people's health in a strategic position for priority development, adhere to the prevention-first directive, deeply implement the Healthy China initiative, refine national health promotion policies, weave a strong web for national public health defense, and provide comprehensive, full-lifecycle health services for the people; reform the disease prevention and control system, and strengthen functions such as monitoring and early warning, risk assessment, epidemiological investigation, testing and inspection, and emergency response. We will establish stable mechanisms for investing in public health, strengthen human resources development, refine the basic disease control conditions, improve public health service projects, and strengthen the grassroots public health system. We will: Implement the public health responsibility system for medical institutions and create new mechanisms for collaboration on medical prevention; refine public health emergency monitoring, warning and handling mechanisms; improve systems for medical treatment, S&T support and material support; and increase capacity for responding to public health emergencies. diagnosis and treatment system, strengthen construction and management evaluation of public hospitals, promote nationally organized, centralized purchasing and use reform for drugs and consumables, and develop high-end medical equipment;"[¼]

Safeguarding the security of people's lives. We will: Adhere to putting people and life first, make protecting the people's safety the top priority, and comprehensively increase capacity for assuring public safety; improve and put into practice the responsibility system for workplace safety, strengthen workplace safety supervision and law enforcement, and effectively curb major safety accidents involving hazardous chemicals, mines, construction work, transportation, and so on; strengthen protection of biosecurity, and improve the level of assurance for the safety of products and services such as food and drugs that relate to people's health; [¼] We will also refine the national emergency response management system, strengthen construction of systems to ensure emergency response supplies, develop catastrophe insurance, and improve capacity in disaster prevention, mitigation, resistance and relief. (grifo nosso)

645. A preocupação em garantir um sistema de saúde fortalecido como parte da política pública chinesa também estaria associada ao fornecimento de equipamentos médicos tendo sido destacado o documento "The Communist Party of China and Human Rights Protection -- A 100-Year Quest":

"The Chinese Soviet Republic formed an epidemic prevention and control committee at the central level, and health departments (offices) were set up at the district, county and provincial levels. Hospitals were built for workers and peasants, as well as clinics for the poor and public health centers. The cohort of health workers was strengthened, and mass campaigns were and control epidemics."

"The rights to life and health are better protected. Treating health services as a matter of public welfare, the CPC has continued to drive deeper reform of the medical and health care system. Since the 18th National Congress of the CPC, the Central Committee has followed two guidelines: "People's health is a strategic priority for development", and "Without a healthy population, we will be unable to achieve moderate prosperity". Based on such understanding, the leadership took a major decision to carry out the Healthy China initiative."

"China has engaged itself actively in building a global community of health for all. By building hospitals, offering medicine and medical equipment, dispatching medical teams, training local healthcare workers, and carrying out exchanges and cooperation on disease prevention and control, it has helped recipient developing countries further improve their medical and healthcare provision, raise the standards of their disease prevention and control, and strengthen their capabilities in public health." (grifo nosso)

646. De acordo com a peticionária, não somente existiria o interesse na melhoria do sistema de saúde, como também o efetivo investimento no setor, sendo reconhecido o impacto na indústria da saúde e na economia chinesa, conforme notícia veiculada pela Organização Mundial de Saúde (OMS):

"President Xi Jinping has put health at the center of the country's entire policy-making machinery, making the need to include health in all policies an official government policy. In August, China held its National Health Conference, which was the most important national meeting on health in twenty years. This meeting demonstrated the government's tremendous political will in investing in health."

"Multisectoral collaboration and innovation play a key role in Healthy China. With over 20 departments drafting the 2030 plan, a vision has been set for a significantly expanded health industry, which would become a mainstay of the national economy."

647. A National Health Commission da China veiculou em 2019 notícia intitulada "Healthy China Initiative to transform industry", pela qual apontou que

"The government's guideline to implement the Healthy China Initiative focusing on disease prevention, chronic disease management and high-quality treatment will lead to an overhaul and transformation of the health industry, prompting companies to provide better products and services for people in the country, industry insiders said."

"With a focus on disease prevention and health promotion, the new guideline proposed 15 special campaigns to "intervene in health influencing factors, protect full-life-cycle health and prevent and control major diseases."

648. A peticionária mencionou também diretrizes relativas ao programa "Made in China 2025" que estabeleceria apoio para industrialização e suprimento de dispositivos médicos, assim como a aquisição governamental de tais produtos, de forma a garantir os volumes de produção:

"10. Biotech, pharma, and high-performance medical devices: Develop new chemical medicines, traditional Chinese medicines (TCM), and biotech medicines for major diseases, focusing on new mechanisms and new target chemical drugs, antibody drugs, antibody-drug conjugates (ADC), protein and polypeptide drugs with completely new structures, new vaccines, innovative TCM with outstanding clinical advantages, and personalized therapeutic drugs. Improve the innovation capabilities and level of industrialization of medical devices and focus on the development of high-performance diagnosis and treatment equipment such as imaging equipment and medical robots, high-value medical consumables such as fully degradable vascular stents, and mobile medical products such as wearables and remote diagnostic and treatment devices. Achieve breakthroughs and applications for new technologies such as 3D bioprinting and induced pluripotent stem cells."

649. Na mesma linha, também foi citado o documento "Report on the Work of the Government", de 2022:

"We will improve medical and health services. Government subsidies for basic medical insurance for rural and non-working urban residents will be increased by an average of 30 yuan per person, and subsidies for basic public health services will be increased by an average of 5 yuan per person. The unified management of basic medical insurance funds will be advanced at the provincial level. We will carry out bulk government purchases for more medicines and high-value medical consumables and ensure both the production and supply of these items."

650. O documento "Notice of the Ministry of Industry and Information Technology on the issuance of the Petrochemical and Chemical Industry Development Plan (2016-2020) - MIIT Regulation [2016] No. 318 também enfatizaria a importância da indústria relativa ao setor de saúde: "(3) Develop new chemical materials: Focusing on aerospace, high-end equipment, electronic information, new energy, automobiles, rail transit, energy conservation and environmental protection, medical and health and national defense industry, etc". Este documento, entretanto, não pôde ser considerado, uma vez que não foi possível confirmar a fonte informada pela peticionária, por erro na referência do link indicado.

651. De acordo com a peticionária, com base nos elementos apresentados seria possível perceber diversas diretrizes governamentais destinadas a garantir a produção e o suprimento de itens de proteção à saúde que seriam refletidas no setor de luvas de procedimento. A inclusão de materiais médicos e produtos essenciais na lista de compras centralizada significaria que tais produtos devem estar disponíveis a hospitais e instituições de saúde. O apoio à aquisição de equipamentos básicos poderia interferir nos preços desses produtos, com impactos na cadeia de suprimentos, no entendimento da Targa.

652. A Targa também mencionou a importância, aparentemente reconhecida pelas autoridades de saúde chinesas, de medidas para garantir o fornecimento de equipamentos de proteção individual (EPIs) no combate da epidemia contra a Síndrome Respiratória Aguda Grave (Sars) que atingiu a China em 2003 .

653. Desde então, a China teria focado no desenvolvimento de equipamentos básicos e materiais médicos que tenham alta demanda e ampla aplicação para substituir as importações em indústrias-chave, incluindo a de dispositivos médicos .

654. Foi igualmente mencionado que a China já vinha aumentando sua capacidade instalada e sua produção desde antes da pandemia do Coronavírus (Covid-19) , tendo havido aumento de dependência dos produtos chineses, que aumentaram sua participação no mercado mundial, durante o combate à pandemia do Covid-19.

655. Na petição de início, a Targa havia mencionado, como argumento para reforçar o entendimento de que o setor de luvas não operaria em condições de economia de mercado, que o governo chinês teria quantidade significativa de empresas estatais.

656. O DECOM, em sede de informações complementares, indagou a peticionária para que esclarecesse qual a quantidade de empresas estatais haveria na indústria chinesa de luvas não cirúrgicas e qual seria a sua participação no volume produzido e vendido. Em resposta ao questionamento do DECOM, a Targa apontou não dispor de tais informações. A peticionária, entretanto, apresentou informações sobre a empresa estatal ChemChina, a qual produziria e comercializaria luvas médicas de borracha, o que

confirmaria, na opinião da Targa, a participação e a interferência do Governo chinês no setor: "ChemChina is a state-owned enterprise established on the basis of companies affiliated to the former Ministry of the Chemical Industry of China".

657. Registra-se que uma das referências de fontes indicadas sobre as citações feitas na resposta da peticionária concernente à ChemChina apresentou erro no momento da análise da informação por parte do DECOM.

658. Adicionalmente, a Targa ressaltou que a ChemChina possuiria em seus quadros membros do conselho e presidentes integrantes do Central Commission for Discipline Inspection, importante entidade do Partido Comunista.

659. A peticionária ressaltou ainda a presença de empresas estatais na cadeia a montante, operando na indústria de borracha/látex, como a China Petroleum & Chemical Corporation (Sinopec Corp.) e a China National Petroleum Corporation (CNPC) e PetroChina Company Limited. No entendimento da Targa, o setor de luvas não cirúrgicas na China seria influenciado direta e indiretamente pela presença de empresas estatais.

660. Ainda, a peticionária apontou que a União Europeia teria concluído pela significativa presença de empresas estatais no setor de borracha sintética:

"During the investigation, the Commission found indications that the State exercised a certain influence over the domestic market for synthetic rubber. First, according to information received from the GOC, SOEs represented 31,43 % of the domestic output of synthetic rubber."

661. Foi também ressaltado pela Targa que a borracha, natural ou sintética, é a principal matéria-prima na produção de luvas não cirúrgicas e que comporia em torno de 36 a 48% do custo do produto, sendo um dos componentes de maior relevância no custo do produto final.

662. Neste contexto, a peticionária destacou elementos sobre o envolvimento do governo chinês no setor de borracha na China, que impactariam o custo de produção do segmento de luvas. Foram mencionados documentos oficiais do governo, como o "Interpretation of the "Petrochemical and Chemical Industry Development Plan (2016-2020)" - Department of Raw Materials Industry", "Guiding opinions on promoting the high-quality development of the petrochemical industry in the 14th Five-Year Plan" e "Industrial Policy [2010] No. 2 - 'Tire Industry Policy'", em que se destacaria a importância da indústria da borracha para a economia chinesa.

663. Registra-se que não foi possível verificar a citação feita referente ao documento "Notice of the Ministry of Industry and Information Technology on the issuance of the Petrochemical and Chemical Industry Development Plan (2016-2020) - MIIT Regulation [2016] No. 318", a partir da referência indicada pela peticionária na resposta à informação complementar.

664. Na petição protocolada pela Targa, destacou-se a:

significativa identidade entre as evidências e argumentos trazidos sobre a produção de luvas de procedimento de borracha e a produção de pneus de veículo de passeio (Portaria SECINT nº 505/2019), de pneus de carga (Resolução GECEX nº 198, de 3 de maio de 2021) e de pneus agrícolas (Resolução GECEX nº 452, de 16 de fevereiro de 2023), no que se refere aos insumos utilizados, qual seja, borracha natural e borracha sintética.

665. Nessa linha, foi ressaltado trecho de documento do DECOM relativo à revisão de pneus de automóveis em que se teria afirmado que:

Ao se analisar as diretrizes constantes no planejamento governamental aplicável ao segmento produtivo em questão na China, em especial por meio da Tire Industry Policy, conclui-se que operações dos agentes econômicos públicos e privados estão sujeitas a intervenções profundas, que limitam as decisões de investimento e utilização dos fatores econômicos.

666. No que concerne à Tire Industry Policy, sublinhou-se que seria possível observar a importância no desenvolvimento de produtos de borracha:

Article 17 Accelerate the development of isoprene rubber, halogenated butyl rubber and other varieties, increase the grades of cis-butadiene rubber and styrene-butadiene rubber and other synthetic rubber varieties, and gradually increase the proportion of synthetic rubber used and the development and

production capacity.

667. A Targa afirmou que a intervenção estatal chinesa no setor de borrachas do país teria estado presente no período da investigação e se manteria até os dias de hoje, tendo em vista ser setor estratégico para a economia e indústria chinesa.

668. A peticionária também fez referência à investigação de subsídios da União Europeia relativa às importações de determinados pneumáticos novos e recauchutados dos tipos utilizados em autocarros ou caminhões originários da China, destacando que "synthetic rubber is part of an encouraged sector, for which support measures exist" e que "the 13th Five Year Petrochemical Plan, which specifically mentions synthetic rubber, makes the link with various fiscal and financial support measures".

669. Ainda com relação à investigação da União Europeia, apontou a peticionária que "os preços de compra da borracha sintética no mercado interno Chinês eram inferiores aos preços da borracha sintética importada e que os preços da borracha sintética fornecida pelas empresas estatais eram inferiores aos preços da borracha sintética fornecida por empresas privadas".

670. Igualmente se fez referência a investigações de defesa comercial da autoridade estadunidense em que se teria reconhecido o envolvimento do governo chinês no setor de borracha, gerando, como consequência, o fornecimento de borracha por remuneração inferior à adequada.

671. A peticionária apontou ainda que a China tem aumentado significativamente os subsídios domésticos e outras medidas de apoio ao seu setor agrícola: "China maintains direct payment programs, minimum support prices for basic commodities and input subsidies".

672. Em relação especificamente ao setor de borracha, os subsídios estatais também estariam presentes nos seguros de bens de agricultura, contendo financiamento de 40% de financiamento do governo central e 25% de governos locais:

"Under a subsidized agricultural insurance scheme, insurance premiums are subsidized by the Central Government and local governments, so that farmers pay only a balance of 20%-30% of the premium. The insurance scheme covers natural disasters such as rainstorms, floods, and droughts, but not income or levels of production. The distribution of financing between the Central Government and local governments varies by crop (Table 4.11)".

673. Ademais, a Targa apresentou elementos relativos ao custo da mão de obra na China. Shangdong e Anhui, províncias que concentram as principais empresas do setor, teriam médias salariais inferiores à da média nacional, o que poderia ser indicativo de interferência do governo chinês no salário e no custo de fabricação de luvas. Essa disparidade poderia ser atribuída a políticas e regulamentações governamentais que afetariam o mercado de trabalho e a remuneração dos trabalhadores na província.

674. Segundo a Targa, o governo chinês teria a capacidade de influenciar o salário por meio de medidas como a fixação do salário-mínimo e a implementação de políticas de incentivos para empresas em determinadas regiões. A disparidade no custo da mão de obra entre as províncias nas quais há produção de luvas e a média salarial na China poderia ser um indício de que o governo chinês exerce influência no salário e no custo de fabricação por meio de políticas e regulamentações que visariam impulsionar o desenvolvimento econômico e atrair investimentos para a região.

675. Este argumento seria corroborado, no entendimento da Targa, pelo fato de haver apenas um sindicato no país, o All-China Federation of Trade Unions (ACFTU), vinculado ao Partido Comunista, o que poderia diminuir a possibilidade de prevalência da livre negociação entre os atores envolvidos, empregado e empregador.

676. A peticionária também apresentou argumentos concernentes ao custo de eletricidade e de gás natural na China, apontando que o governo chinês exerceria significativo controle dessas utilidades. Tanto as tarifas de energia elétrica quanto as de gás natural são fixadas pela National Development and Reform Commission (NDRC), sendo que as tarifas são determinadas de acordo com a província, a depender de situação local e objetivos políticos perseguido em cada província e categoria de cliente. Cada província, de acordo com a Targa, teria autonomia em relação à sua administração interna, tais como a definição de políticas e tarifas locais para serviços públicos, incluindo energia elétrica e gás natural. Em cada província, existiriam órgãos responsáveis pela supervisão e regulação dos setores de energia elétrica e gás natural. Esses órgãos teriam a autoridade para estabelecer tarifas locais com base em fatores como

custos de produção, distribuição, infraestrutura, políticas regionais, entre outros. A Targa informou que cada província chinesa possuiria sua própria 'Comissão Provincial de Desenvolvimento e Reforma' , que formula políticas e regulações relacionadas ao setor de energia em nível provincial.

677. Assim, a 'Comissão Nacional de Desenvolvimento e Reforma' (NDRC) seria responsável pelo planejamento econômico, tanto referente a tarifas de energia elétrica quanto de gás natural, com a fixação de critérios para a categorização dos consumidores, faixas de consumo, preços e diretrizes gerais, sendo que as tarifas seriam determinadas de acordo com a província, a depender das condições específicas de cada uma .

678. Por todo o exposto, a Targa arguiu que fosse reconhecido que não havia prevalência de condições de economia de mercado para os fabricantes/produtores chineses de luvas não cirúrgicas.

4.1.3.1.3. Da análise do DECOM sobre o tratamento da China para apuração do valor normal na determinação do dumping para fins de início da investigação

679. Registra-se que a análise acerca da prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo chinês objeto da investigação possui lastro no próprio Protocolo de Acessão da China à OMC. Com a expiração do item 15(a)(ii) do referido Protocolo, não há que se falar mais em tratamento automático de não economia de mercado antes conferido aos produtores/exportadores chineses investigados. Desde então, em cada caso concreto, é necessário que as partes interessadas apresentem elementos suficientes, nos termos do restante do item 15(a), para avaliar, na determinação de comparabilidade de preços, se i) serão utilizados os preços e os custos chineses correspondentes ao segmento produtivo objeto da investigação ou se ii) será adotada metodologia alternativa que não se baseie em comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses.

680. Sublinha-se, ademais, que o objetivo desta análise não é apresentar entendimento amplo a respeito do status da República Popular da China como uma economia predominantemente de mercado ou não. Trata-se de decisão sobre utilização de metodologia de apuração da margem de dumping que não se baseie em comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses. As conclusões aqui exaradas e seus eventuais efeitos devem ser considerados e interpretados de forma restrita, isto é, apenas para o processo em epígrafe, haja vista que a decisão foi embasada a partir do conjunto probatório acostado aos autos deste processo pela peticionária para fins de início de investigação.

681. A análise realizada tampouco é sobre a existência de planos, políticas e programas governamentais. A condução de políticas industriais e a existência de políticas públicas em si não é suficiente para caracterizar a não prevalência de condições de economia de mercado. A análise em comento tem por objeto a avaliação dos tipos de intervenção e, principalmente, o seu impacto no domínio econômico fruto da ação do Estado naquele segmento produtivo específico. Não obstante, o estudo de planos, políticas e programas governamentais faz-se relevante, tendo em conta que as ações e sua forma de implementação podem estar nas disposições de tais documentos oficiais.

682. Outrossim, a análise aqui exarada também difere daquela realizada no âmbito de investigações de subsídios acionáveis com vistas à adoção de medidas compensatórias e de análises de situação particular de mercado previstas no Artigo 2.2 do Acordo Antidumping, pois a base legal é, mais uma vez, neste caso em específico, o próprio Protocolo de Acessão da China à OMC. Nesse sentido, não há que se aprofundar sobre aspectos relativos exclusivamente a investigações de subsídios, como a determinação de especificidade e o montante exato de subsídios acionáveis eventualmente recebidos por empresas do setor, pois não se pretende aqui quantificar, de maneira exata, a magnitude de distorções eventualmente existentes.

683. Importante esclarecer, também, que a concessão de subsídios, per se, não é o suficiente para caracterizar que não prevalecem, em determinado segmento produtivo, condições de economia de mercado. Com efeito, os acordos multilaterais da Organização Mundial de Comércio (OMC) estabelecem aqueles subsídios considerados proibidos e/ou acionáveis para fins de aplicação de medidas compensatórias, sem qualquer consideração a respeito da prevalência ou não de condições de economia de mercado naquele setor. Desde 1995, vários países onde indiscutivelmente prevalecem condições de economia de mercado foram afetados por medidas compensatórias impostas por outros Membros da OMC, como União Europeia (e países individuais como França, Itália, Bélgica e Alemanha), Estados Unidos, Canadá, Coreia do Sul, etc.

684. Todavia, em ambiente em que as políticas estatais distorcem significativamente o mercado, mesmo agentes privados que aparentemente seguiriam lógica de mercado acabam tendo sua atuação afetada pela influência dessas políticas.

685. Ademais, distorções mercadológicas não apenas podem ser fruto de políticas estatais, mas também podem ser acentuadas pela participação relevante de empresas estatais no setor, que de alguma maneira podem interferir na concorrência entre empresas e na rationale do mercado do segmento analisado.

686. O nível de distorções provocado pelo envolvimento governamental poderia, dessa forma, ser relevante para conclusão em um caso concreto, quando os elementos apresentados constituam indícios suficientemente esclarecedor de que tais distorções muito provavelmente impactariam, de forma não desprezível, a alocação de fatores econômicos que de outra forma ocorreria se não houvesse tais intervenções.

687. Como já reconhecido pela jurisprudência da OMC em matéria de subsídios (AB Report - US - Definitive Anti-Dumping and Countervailing Duties on Certain Products from China, WT/DS379/AB/R, paras. 446-447), a existência de distorções significativas decorrentes da presença predominante do governo no mercado poderá justificar a não utilização de preços privados daquele como benchmark apropriado para fins apuração do montante de subsídios.

688. Assim, a variedade e o nível de subsidização, em conjunto com outras formas de intervenção governamental, poderão resultar em tamanho grau de distorção dos incentivos que, no limite, podem acabar fazendo com que deixem de prevalecer condições de economia de mercado em determinado segmento produtivo.

689. No que tange aos argumentos apresentados pela Targa, foram destacados elementos relativos a i) visão geral sobre a economia chinesa, ii) planos quinquenais e outros documentos sobre o setor de saúde, iii) empresas estatais, iv) borracha, v) subsídios gerais à agricultura, vi) mão de obra e vii) utilidades (energia elétrica e gás natural).

690. Registra-se que não foi possível verificar as fontes a seguir indicadas, relativas a excertos e/ou documentos mencionados na resposta da peticionária ao pedido de informações complementares feito pelo DECOM:

a) Rubber Products (chemchina.com.cn) - nota de rodapé no 77 da resposta às informações complementares; e

b) Notice of the Ministry of Industry and Information Technology on the issuance of the petrochemical and chemical industry development plan (2016-2020). (miit.gov.cn) - nota de rodapé no 87 da resposta às informações complementares.

691. Haja vista que a peticionária não protocolou capturas de tela em que se pudesse observar os sítios eletrônicos e as citações destacadas, nem os documentos na íntegra nos autos do processo, restou prejudicada a verificação das fontes indicadas sobre as citações realizadas pela peticionária. Informa-se, nesse sentido, que os argumentos referentes às fontes não verificadas não serão levados em consideração para fins desta análise, pela impossibilidade de sua comprovação.

692. Com relação aos planos quinquenais do Governo da China (GDC), sublinhou-se serem importantes documentos estruturadores das políticas públicas governamentais, em que se priorizam setores estratégicos da economia chinesa. Foi enfatizado que o desenvolvimento de políticas de saúde pública é destacado e mencionado expressamente nesses planos desde ao menos o 12o Plano Quinquenal.

693. Esta autoridade investigadora tem conhecimento da importância dos planos quinquenais como diretriz para as políticas públicas chinesas. Essa importância já foi publicamente destacada em investigações de defesa comercial, como a de subsídios acionáveis de laminados a quente (encerrada por meio da Resolução CAMEX no 34, de 2018, publicada no DOU em 21 de maio de 2018), e a de subsídios acionáveis de laminados de alumínio (encerrada por meio da Resolução CAMEX no 431, de 2022, publicada no DOU em 21 de dezembro de 2022).

694. A relevância do setor nos planos quinquenais vai ao encontro do sublinhado no documento "The Communist Party of China and Human Rights Protection -- A 100-Year Quest"`:

"People's health is a strategic priority for development", and "Without a healthy population, we will be unable to achieve moderate prosperity". Based on such understanding, the leadership took a major decision to carry out the Healthy China initiative.

695. Cumpre ressaltar que o foco da análise não é a existência de políticas públicas em si, mas o grau de intervenção e o caráter mandatório de um planejamento governamental para o setor privado - em uma abordagem top-down - que limita as decisões privadas de investimento e as operações das empresas do setor, não condizentes com uma lógica de economia de mercado. Embora não se afaste a importância dada pelo Governo da China ao setor da saúde, como foco na saúde pública, não foi possível compreender, a partir dos documentos oficiais juntados aos autos deste processo, de que forma a relevância dada ao setor se traduziu em intervenções efetivas no setor de forma a distorcer a dinâmica deste segmento.

696. Aspectos de intervenção do governo da China em sua economia de forma ampla não são considerados, isoladamente, como determinantes para se atingir uma conclusão a respeito da não prevalência de condições de economia de mercado em determinado setor. Faz-se necessário que se consiga, por meio de elementos de prova, estabelecer a conexão entre os planos diretivos e as ações do governo central ou, ainda, dos governos locais sobre o setor objeto da análise.

697. Com relação aos argumentos referentes a empresas estatais, ressalta-se, primeiramente, que a propriedade estatal de empresas não pode ser considerada, individualmente, como um fator determinante para se alcançar conclusão a respeito da não prevalência de condições de economia de mercado em determinado setor. Segundo o Relatório "Empresas Estatais no Setor de Aço" da OCDE, de 2018, definir empresas estatais (SOEs) "is challenging because it involves determining the degree of control the state is able to exercise on a firm ". Segundo o documento, a propriedade estatal pode não ser condição suficiente para determinar o controle estatal. Entender como as ações de propriedade relacionam-se com direitos de voto ou de decisão no conselho executivo de uma empresa ou em outros órgãos de governança pode ser complexo, mas, parece, na visão da OCDE, particularmente importante. Mesmo na ausência de controle estatal, contudo, os regulamentos ou a presença nos órgãos de governança da empresa podem fornecer margem suficiente para o Estado influenciar o processo de tomada de decisão.

698. A Targa restringiu-se a apontar que o governo chinês teria quantidade significativa de empresas estatais na economia chinesa como um todo, mas não indicou se há participação estatal em produtores/exportadores de luvas não cirúrgicas. No que toca ao comentário sobre a ChemChina, conforme já destacado no item anterior, não foi possível verificar a citação feita pela peticionária, referente ao envolvimento da ChemChina na produção de luvas, por erro na fonte referenciada. Apesar de o sítio eletrônico indicar que a empresa atua nas áreas de químicos básicos, novos materiais químicos, produtos químicos especializados, petroquímicos, agroquímicos e também produtos de borracha, não foi possível confirmar que a empresa produz luvas para procedimentos não cirúrgicos. Assim, não serão tecidos comentários a respeito.

699. Novamente, reforça-se que o objeto da presente análise é avaliar os indícios do grau de intervenção do governo no setor do produto investigado, que poderia gerar distorções importantes nas alocações dos fatores de produção e afetariam decisões dos agentes econômicos. Dados gerais de empresas estatais pouco contribuem para o objetivo que se pretende atingir.

700. Com relação aos argumentos referentes à borracha, foi informado que esta matéria-prima é o principal elemento do custo de produção para as luvas de borracha, natural ou sintética, contribuindo com cerca de 36 a 48%. Nesse quesito, a peticionária trouxe elementos indicativos de que a borracha é importante matéria-prima para segmentos da economia chinesa, como o setor de pneumáticos, que já foi considerado pelo DECOM como setor que não operaria em economia de mercado. A aparente identidade entre o setor pneumático e o de luvas, alegada pela peticionária, estaria em grande medida relacionada ao uso da borracha. Registra-se, contudo, que a conclusão desta autoridade investigadora referente ao setor de pneus não se deveu exclusivamente aos elementos apresentados no que tange a essa matéria-prima. Naquela oportunidade foram considerados os seguintes fatores: i) sistema financeiro chinês; ii) propriedade e uso da terra; iii) mão de obra; iv) Tire Industry Policy; v) participação e controle de estatais na China no setor de pneumáticos; vi) matérias-primas (borracha, químicos, reforço metálico, setor têxtil); vii) utilidades; viii) outras práticas distorcivas do mercado; ix) da indústria a jusante e fortalecimento do setor

de pneumáticos; e x) excesso de capacidade instalada e fragmentação produtiva do setor pneumático. Ademais, sublinha-se que a participação relativa dessas matérias-primas no custo total da produção de pneu tem representatividade maior do que a borracha tem no custo total da produção de luvas não cirúrgicas.

701. Informa-se que, em P5, [CONFIDENCIAL]% das importações de luvas não cirúrgicas originárias da China foram de luvas de borracha, natural ou sintética. Isto é, há representatividade não desprezível de importações de luvas não cirúrgicas vinílicas.

702. Foram também apresentados não só documentos oficiais em que é possível perceber a relevância do setor para a China, mas também elementos de que grandes conglomerados de empresas estatais participam da produção de borracha no país. Nessa linha, ressalta-se a conclusão da União Europeia afirmando que o segmento de borracha sintética, expressamente mencionado no 13o Plano Quinquenal, é parte de setor estratégico incentivado pelo governo chinês e que conta com a participação importante de empresas estatais.

703. Na revisão de pneus para automóveis originários da China, citada pela peticionária, cabe registrar a conclusão chegada naquela ocasião sobre os argumentos referentes à matéria-prima, nos termos da Portaria SECINT nº 505, de 23 de julho de 2019:

Portanto, não se pode descartar a hipótese de algumas matérias-primas principais que compõem o custo de produção de pneus de automóvel estarem distorcidas pela interferência governamental. De todo modo, entende-se que este item especificamente não foi determinante para as conclusões sobre prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo em questão.

704. Com relação aos argumentos acerca da energia elétrica e do gás natural, esta autoridade investigadora já tem amplo conhecimento da forma como o mercado de energia é estruturado na China, a partir de relevante participação da NDRC, que fixa as tarifas de energia elétrica com base em uma política centralizada e supervisiona os preços de energia no país a serem aplicado em cada província. O relatório do G20 "China's efforts to phase out and rationalise its inefficient fossil-fuel subsidies", de 2016, preparado pelo Fundo Monetário Internacional, Estados Unidos, Alemanha, Indonésia e coordenado pela OCDE, destaca:

China's energy market has historically been characterised by highly regulated production and retail prices, and a strong involvement of state-controlled companies in various stages of the supply chain. In the coal sector, the Shenhua Group is China's (and the world's) largest producer by volume, with an annual output exceeding 300 million tonnes. While it is less concentrated than in many OECD countries, China's thermal-coal industry is increasingly dominated by large state-owned actors.

[...]

For electricity, the NDRC and its regional counterparts set on-grid wholesale prices received by electricity generators administratively at the power plant or generating-equipment level. Retail electricity prices are set for each province and are regularly adjusted. More reforms are expected in 2017 that should progressively liberalise electricity tariffs at the wholesale level

705. Tendo em conta o exarado na Resolução nº 431, de 2022, que encerrou a investigação de subsídios acionáveis de laminados de alumínio originários da China, entende-se que o setor ainda é majoritariamente orientado pelas decisões do GDC por meio da NDRC.

706. Ressalte-se, entretanto, que a participação relativa de energia elétrica e gás natural no custo de produção total da Targa é [CONFIDENCIAL]% e [CONFIDENCIAL] %, respectivamente.

707. No que diz respeito à existência de apenas um sindicato na China, o All-China Federation of Trade Unions (ACFTU), e de que este seria vinculado ao Partido Comunista, embora a peticionária não tenha apresentado elementos de prova para subsidiar as alegações feitas, este Departamento informa que tem conhecimento do alegado, consoante já disposto na Portaria SECINT nº 505, de 2019, que encerrou a revisão de final de período de pneus de automóveis originários da China. Tal peculiaridade é elemento importante para crer que o Estado detém elevado grau de controle sobre o setor, diminuindo a possibilidade de prevalência da livre negociação entre os atores envolvidos, empregado e empregador. Dessa maneira, corrobora-se o entendimento de que

Em suma, as relações trabalhistas e a alocação da mão de obra na China são diretamente afetadas pelo fato de o país ter apenas um único sindicato, o All-China Federation of Trade Unions (ACFTU), diretamente ligado ao Partido Comunista Chinês (PCC) e, também, pela presença de um sistema de registro residencial, o Hukuo o fato de haver apenas um único sindicato no país, ligado ao Partido Comunista Chinês (PCC), afeta diretamente as relações trabalhistas na China .

708. Com relação a decisões de autoridades de outros países, informa-se que, embora possam ser usadas como fonte de informação para instrução processual, tais decisões tem título informativo e não condicionam a decisão da autoridade investigadora brasileira. Registra-se, igualmente, que tanto os EUA quanto a União Europeia têm tido entendimentos diferentes do Brasil no tange às implicações ocorridas a partir de dezembro de 2016, no âmbito do Protocolo de Acessão da China, conforme detalhado no item 4.3.1.1, deste documento.

4.1.3.1.4. Da conclusão sobre a prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo chinês de luvas para procedimentos não cirúrgicos e da metodologia de apuração do valor normal para fins de início da investigação

709. Em conformidade com a normativa brasileira de defesa comercial, com lastro na legislação multilateral, em especial o disposto no item 15(a) do Protocolo de Acessão da China à OMC, e com a prática desta autoridade investigadora, repisa-se que cabem às partes interessadas apresentar, se assim lhes for conveniente, elementos fáticos suficientemente esclarecedores de que o setor do qual faz parte o produto sob análise operaria ou não em condições de economia de mercado.

710. Diante do conjunto probatório protocolado nos autos do processo em epígrafe, destaca-se que foram colacionados elementos importantes para a análise desta autoridade investigadora, como aqueles relativos ao setor de borracha, ao sistema de produção/fornecimento de energia elétrica e à mão de obra na China.

711. Não obstante, a peticionária não logrou correlacionar a aparente importância dada pelo GDC ao setor de saúde, enfatizada nos planos quinquenais, com políticas direcionadas a este setor.

712. Também não restou claro como tais políticas teriam refletido efetivamente no usufruto de incentivos e benefícios por parte de agentes envolvidos no segmento analisado, gerando distorções importantes nesse mercado.

713. Para além de auxílios de natureza financeira, também não foi possível observar relevante influência do GDC, em termos de direcionamento operacional do setor.

714. A peticionária tampouco demonstrou que existiria participação estatal significativa nas cadeias de comando de produtores/exportadores chineses de luvas não cirúrgicas ou como produtores/exportadores chineses teriam se beneficiado de eventuais subsídios/subvenções estatais.

715. Nesse contexto, concluiu-se não ser possível atestar a prevalência de condições de economia não de mercado no segmento produtivo objeto desta investigação, como previsto no item 15(a) do Protocolo de Acessão. Assim, o valor normal para a China, adotado ao início da investigação, foi baseado em metodologia sugerida pela Targa, a partir de sua construção com base em custos domésticos chineses.

716. A metodologia será explanada no item a seguir.

4.1.3.2. Do valor normal da China para fins de início da investigação

717. De acordo com o art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013, considera-se "valor normal" o preço do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno do país exportador.

718. De acordo com o item "iii" do Art. 5.2 do Acordo Antidumping, incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro por meio do Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, a petição deverá conter informação sobre os preços pelos quais o produto em questão é vendido quando destinado ao consumo no mercado doméstico do país de origem ou de exportação ou, quando for o caso, informação sobre os preços pelo quais o produto é vendido pelo país de origem ou de exportação a um terceiro país ou sobre o preço construído do produto no país exportador.

719. A peticionária informou não ter conhecimento de publicações internacionais ou quaisquer outras fontes que divulguem o preço de luvas para procedimento não cirúrgico na China, tampouco, teve acesso a cotações ou faturas daquelas luvas no mercado interno daqueles países.

720. Para fins de início da investigação, nos termos do art. 48 da Portaria nº 171, de 9 de fevereiro de 2022, optou-se pela construção do valor normal para a China, com base em metodologia proposta pela peticionária, apurada especificamente para o produto similar, acompanhada de documentos e dados fornecidos na petição e nas informações complementares. A metodologia seguida para a construção do valor normal da China é a mesma daquela detalhada no item 4.1.1.1 supra, referente à construção do valor normal da Malásia. Assim, por questão de economia processual, não será detalhada novamente a metodologia de obtenção dos coeficientes técnicos, para a qual remete-se à leitura do item 4.1.1.1 referenciado. Desse modo, seguindo a mesma metodologia utilizada para o cálculo do valor normal para a Malásia e Tailândia, o cálculo do valor normal para a China levou em conta as seguintes rubricas:

a) Matéria-prima (látex natural);

b) Outras matérias primas (sendo carbonato de cálcio e nitrato de cálcio, as mais relevantes);

c) Embalagem (caixas de papelão);

d) Utilidades (energia elétrica e gás natural);

e) Outros custos variáveis (beneficiamento e custos indiretos);

f) Mão-de-obra;

g) Custos fixos (depreciação);

h) Despesas gerais, administrativas e de vendas; e

i) Margem de lucro.

721. Com relação ao custo do látex, tendo em vista a aparente ausência de produção própria de látex natural pela China, a peticionária considerou o preço médio de US$ 1,26/kg para P5, obtido em base anual por meio do sítio eletrônico Trade Map, referente às importações chinesas da SH 40011000 (Natural rubber látex) originárias da Tailândia, a principal origem exportadora. A esse valor foi acrescido o imposto de importação de 20%, conforme informação do Market Access Map , gerando preço final de US$ 1,51/kg. Considerando que para a produção de uma peça de luva não cirúrgica é necessário [CONFIDENCIAL] kg de látex, chega-se ao custo de US$ [CONFIDENCIAL] /peça de látex para a China.

722. Com relação ao cálculo do custo de outras matérias primas por peça de luva, foi aplicado o percentual de [CONFIDENCIAL]% sobre o custo unitário do látex, consoante a estrutura de custos da peticionária, o que gerou o custo de US$ [CONFIDENCIAL]/peça.

723. Com relação ao custo das embalagens, foi utilizado o preço médio de US$ 4,02/kg, obtido em base anual junto ao Trade Map relativo às reimportações chinesas do código SH 4819.10 (Cartons, boxes and cases, of corrugated paper or paperboard) durante o período de análise de dumping. A peticionária havia sugerido inicialmente usar como referência o preço de segunda maior origem das importações chinesas (Japão), tendo em vista este país ser considerado de economia de mercado. Entende-se que a alegação de que a China não seria economia de mercado não foi acompanhada de elementos de prova, e que não teria o condão de afastar a utilização do preço de exportação praticado por aquele país para fins de composição de seu valor normal construído. Conforme dados da peticionária, considerando que para a produção de uma peça de luva não cirúrgica é necessário [CONFIDENCIAL] kg de caixas de papelão, apurou-se o custo de embalagem de US$ [CONFIDENCIAL] /peça para a China.

724. Com relação ao cálculo da eletricidade, a peticionária apresentou o preço médio de energia elétrica para o país, de US$ 0,092/kWh, conforme reportado pelo sítio eletrônico Global Petrol Prices. Assim, aplicando-se o coeficiente técnico de [CONFIDENCIAL] kWh sobre o preço de energia sugerido, calculou-se o custo de energia elétrica de US$ [CONFIDENCIAL]/peça para a China.

725. Com relação ao cálculo do gás natural, a peticionária apresentou o preço de US$ 16,00/mmBTU extraído do sítio eletrônico da International Energy Agency para China em P5. A conversão para m3 por meio do fator de conversão de 1 mmBTU = 28,263682 m3, referido no item 4.1.1, gerou o preço de US$ 0,5661/m3. Assim, aplicando-se o coeficiente técnico de [CONFIDENCIAL] m3 sobre o preço do gás natural sugerido, chegou-se ao custo de US$ [CONFIDENCIAL]/peça para o gás natural na China.

726. Com relação ao cálculo dos outros custos variáveis, foi aplicado o percentual de [CONFIDENCIAL]% sobre o somatório do custo de látex, outras matérias primas, embalagem e utilidades (energia elétrica e gás natural), ajustado pelo DECOM a partir do percentual sugerido pela Targa na petição, conforme descrito no item 4.1.1. Obteve-se, dessa forma, o custo de US$ [CONFIDENCIAL] por peça de luva.

727. Com relação à mão-de-obra, não foram encontradas fontes oficiais governamentais que divulgassem dados como o salário-mínimo ou salário médio do país para o período de análise de dumping. Dessa forma, o custo foi obtido com base em dados da publicação internacional Moody's Analytics , unidade da Moody's Corporation, que fornece análises econômicas, previsões e soluções de gerenciamento de risco para empresas e organizações. O valor do salário médio anual da China para o ano de 2022, de RMB$ 106.837,00, foi convertido para dólares estadunidenses a partir da cotação oficial do Bacen, dividido por 12 meses, por 30 dias e então por 8 horas, resultando em US$ 5,51 para a hora de trabalho. A partir do coeficiente de [CONFIDENCIAL] horas-homem/peça, aplicou-se o valor da mão de obra para a China, obtendo-se o custo de US$ [CONFIDENCIAL]/peça de luva.

728. Com relação à depreciação, foi aplicado o percentual de [CONFIDENCIAL]% sobre o somatório de custos variáveis e mão de obra, ajustado a partir do percentual sugerido pela peticionária, conforme descrito no item 4.1.1. Obteve-se, dessa forma, o custo de US$ [CONFIDENCIAL] por peça de luva, relativo à depreciação.

729. Para fins de cálculo das rubricas referentes a despesas de vendas, gerais e administrativas e de margem de lucro, a Targa sugeriu utilizar o demonstrativo de resultados anual da INTCO Medical de 2022 , uma das 500 maiores empresas da China na indústria manufatureira e uma das 100 principais empresas listadas na bolsa de valores naquele país em 2021. Registre-se que entre os produtores/exportadores chineses há empresa identificada como Shandong INTCO Medical Products Co., Ltd.

730. No que tange à margem de lucro, foi considerada a rubrica Net income before taxes.

731. Os percentuais referidos foram calculados a partir da participação das rubricas respectivas sobre o custo do produto vendido (Cost Revenue, Total), conforme a tabela abaixo:

| Rubrica do demonstrativo financeiro | Valor | % sobre<br>Cost Revenue, Total |
|---|---|---|
| Cost Revenue, Total | 5.766,61 | - |
| Research and Development | 232,43 | 4,03% |
| Selling/General/Admin. Expenses, Total | 549,62 | 9,53% |
| Net income before taxes | 704,41 | 12,22% |

732. Os percentuais da tabela acima foram então aplicados sobre a rubrica custo de produção do valor normal construído, para a obtenção do custo total.

733. O valor normal construído para a China está, portanto, apresentado na tabela a seguir:

Valor normal construído - China

[CONFIDENCIAL] / [RESTRITO]

| Rubrica | Preço US$ | Coeficiente Técnico | Custo unitário (USD/peça) |
|---|---|---|---|
| (A) Custos Variáveis | | | [CONF.] |
| (A.1) Matérias-Primas Principais | | | |
| Látex Natural | 1,51 | [CONF.] kg/peça | [CONF.] |
| (A.2) Outras Matérias-Primas | [CONF.]% | | [CONF.] |
| (A.3) EmbalagemCaixas de papelão | 4,02 | [CONF.] kg/peça | [CONF.] |
| **(A.4) Utilidades** | | | |
| Energia Elétrica | 0,09 | [CONF.] kWh/peça | [CONF.] |
| Gás Natural | 0,57 | [CONF.] $m^3$ /peça | [CONF.] |
| (A.5) Outros Custos Variáveis | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Benefic. e Custos Indiretos | [CONF.]% | | [CONF.] |
| (B) Mão de Obra | 5,51 | [CONF.] Hora-homem/peça | [CONF.] |
| (C) Custos Fixos | | | |
| Depreciação | [CONF.]% | | [CONF.] |
| (D) Custo de Produção | | | [REST.] |
| (E) Despesas Gerais, Adm. e de venda | 9,53% | | [REST.] |
| (F) Despesas com Pesquisa e Desenv. | 4,03% | | [REST.] |
| (G) Custo Total | | | [REST.] |
| (H) Lucro | 12,22% | | [REST.] |
| Valor Normal Construído/peça | | | [REST.] |
| Fator de conversão: 1 peça = 0,0065 kg | | | |
| Valor Normal Construído/kg | | | [REST.] |

734. Desse modo, o valor normal construído para a China totalizou US$ [RESTRITO]/kg ([RESTRITO] por kg) e US$ [RESTRITO] por mil unidades). Além disso, como já mencionado anteriormente, considerou-se que o valor normal está na condição delivered, já que se pressupõe que as despesas de frete estão incluídas nas rubricas de despesas de vendas do demonstrativo de resultados considerado.

4.1.3.3. Do preço de exportação da China para fins de início da investigação

735. De acordo com o art. 18 do Decreto no 8.058, de 2013, o preço de exportação, caso o produtor seja o exportador do produto objeto da revisão, será o recebido ou a receber pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto sob análise.

736. Para fins de apuração do preço de exportação de luvas para procedimentos não cirúrgicos da China para o Brasil, foram consideradas, para fins de início da investigação, as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro, efetuadas no período de investigação de dumping, ou seja, de janeiro a dezembro de 2022.

737. Os dados referentes ao preço de exportação basearam-se nos dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo da investigação, conforme item 5.1 deste documento.

| Preço de Exportação [RESTRITO] | | |
|---|---|---|
| Valor FOB (Mil US$) | Volume (kg) | Preço de Exportação FOB (US$/kg) |
| [RESTRITO] | [RESTRITO] | [RESTRITO] |

738. Em mil unidades tem-se os seguintes valores:

| Preço de Exportação [RESTRITO] | | |
|---|---|---|
| Valor FOB (Mil US$) | Volume (mil unidades) | Preço de Exportação FOB (US$/mil unidades) |
| [RESTRITO] | [RESTRITO] | [RESTRITO] |

739. Dessa forma, dividindo-se o valor total FOB das importações do produto objeto da revisão, no período de investigação de dumping, pelo respectivo volume importado, em kg e em mil unidades, obteve-se o preço de exportação da China de US$ [RESTRITO] /kg ([RESTRITO] por kg) e US$ [RESTRITO] por mil unidades de luvas).

4.1.3.4. Da margem de dumping da China para fins de início da investigação

740. A margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

741. Para fins de início da investigação, considerou-se que a apuração do preço de exportação, em base FOB, seria comparável com o valor normal construído delivered, como mencionado anteriormente.

742. Apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a China:

| Margem de Dumping [RESTRITO] | | | |
|---|---|---|---|
| Valor NormalUS$/kg | Preço de ExportaçãoUS$/kg | Margem de Dumping AbsolutaUS$/kg | Margem de Dumping Relativa(%) |
| [RESTRITO] | [RESTRITO] | 2,10 | 44,7% |

743. Em mil unidades tem-se os seguintes valores:

| Margem de Dumping [RESTRITO] | | | |
|---|---|---|---|
| Valor NormalUS$/mil unidades | Preço de ExportaçãoUS$/mil unidades | Margem de Dumping AbsolutaUS$/mil unidades | Margem de Dumping Relativa(%) |
| [RESTRITO] | [RESTRITO] | 23,27 | 111,68% |

744. Desse modo, para fins de início desta investigação, apurou-se que a margem de dumping da China alcançou US$ 2,10/kg (dois dólares estadunidenses e dez centavos por kg) e US$ 23,27/mil unidades (vinte e três dólares estadunidenses e vinte e sete centavos por mil unidades de luvas).

4.2. Do dumping para efeito da determinação preliminar

745. Informa-se que foram consideradas para fins de determinação preliminar as informações protocoladas nos autos até o dia 9 de outubro de 2023, nos termos dos §§ 7º e 8º do art. 65 do Decreto nº 8.058, de 2013.

746. Assim, não foram consideradas neste tópico as informações complementares às respostas aos questionários dos produtores/exportadores, as quais foram tratadas no item 4.3 Do Dumping para efeito da determinação final.

747. Ainda, os dados reportados neste tópico não foram sujeitos às verificações in loco.

748. Informa-se também que, em caso de grupos econômicos constituídos por diversas empresas produtoras e exportadoras de LNC, o cálculo da margem de dumping foi inicialmente realizado por empresa e, ao final, ponderado pela quantidade exportada ao Brasil para fins de apuração da margem de dumping consolidada para o grupo econômico respectivo, nos termos do § 9º do art. 28 do Decreto nº 8.058/13.

749. Haja vista os elementos apresentados nos autos do processo, verificou-se, durante verificação in loco na indústria doméstica, que a contabilização da empresa brasileira era realizada em unidades e somente, posteriormente, esses dados seriam convertidos em quilogramas. Na mesma esteira, o Grupo Supermax solicitou que a análise realizada neste parecer fosse efetuada em peças e em não em quilogramas.

750. Dessa forma, para fins de determinação preliminar, considerou-se que estes dados refletiriam de forma mais apropriada as condições de comercialização das luvas não cirúrgicas para cada uma das empresas e, nesse sentido, foram apresentados os cálculos das margens de dumping em mil unidades.

4.2.1. Da Malásia

4.2.1.1. Do Grupo Top Glove

751. Consoante item 1.8 deste documento, o Grupo Top Glove possui oito empresas produtoras de luvas para procedimentos não cirúrgicos, a saber, Top Glove SDN BHD, Top Quality Glove SDN BHD, TG Medical SDN BHD, Flexitech SDN BHD, GMP Medicare, Sentienx SDN BHD, Terang Nusa SDN BHD e Purnabina SDN BHD. O Grupo possui ainda duas trading companies, TG Ecommerce SDN BHD, [CONFIDENCIAL], e TG Worldwide SDN BHD, [CONFIDENCIAL], e uma empresa importadora no Brasil, a Kevenoll do Brasil.

752. Informa-se que a resposta às informações complementares do Grupo não foi considerada para fins de determinação preliminar, já que foi protocolada em momento posterior à data de corte para a elaboração desta decisão preliminar.

4.2.1.1.1. Do valor normal

753. Em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, o Grupo Top Glove apresentou o Apêndice V - Vendas no Mercado Interno com a identificação do produtor responsável por cada venda no mercado doméstico, bem como planilha de custos de fabricação incorridos na Malásia (Apêndice VI - Custo Total).

754. Todavia, considerando as informações apresentadas em resposta ao questionário do exportador, não foi possível atribuir os custos de produção dos diferentes Codips a cada um dos produtores do grupo, já que os [CONFIDENCIAL] códigos numéricos da coluna "Manufacturer by" do Apêndice VI não permitiram a correlação com [CONFIDENCIAL] produtores referidos no item anterior.

755. Assim, o DECOM concluiu preliminarmente pela impossibilidade de utilização de tais custos para a identificação das vendas destinadas ao mercado interno que teriam sido realizadas em condições normais de comércio para fins de apuração do valor normal. Dessa forma, para fins de determinação preliminar, considerou-se o valor normal para o Grupo Top Glove com base na melhor informação disponível, nos termos do § 3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013.

756. Assim, como melhor informação disponível, foi utilizado o valor normal apurado para a Malásia para fins de início da investigação, conforme descrito no item 4.1.1.1, no valor de US$ [RESTRITO] por mil unidades).

757. Ressalte-se que as informações relativas ao custo de produção de cada tipo do produto investigado, para cada uma das empresas do grupo, foram solicitadas por meio de ofício de informação complementar. Entretanto, considerando que o determinação preliminar considerou somente as informações apresentadas pelas empresas em resposta ao questionário do exportador, até o dia 9 de outubro, o valor normal foi apurado com base na melhor informação disponível, para fins de determinação preliminar.

4.2.1.1.2. Do preço de exportação

758. As vendas do Grupo Top Glove para o Brasil ocorreram por meio de [CONFIDENCIAL] canais de distribuição: [CONFIDENCIAL], vendas do produtor malaio para a trading relacionada TG Worldwide [CONFIDENCIAL] para o importador relacionado Kevenoll.

759. Os produtores responsáveis pelas exportações efetuadas por meio [CONFIDENCIAL] foram adequadamente identificados no Apêndice VII - Exportações para o Brasil.

760. As exportações efetuadas por meio [CONFIDENCIAL], em função de o importador Kevenoll ser uma empresa do Grupo, tiveram seus preços reconstruídos partir do apêndice de revendas no mercado brasileiro daquele importador, no qual foi possível identificar apropriadamente as empresas produtoras.

761. Entretanto, nas exportações efetuadas por meio [CONFIDENCIAL], pelo qual foi comercializado [CONFIDENCIAL]% do volume exportado ao Brasil pela Top Glove, não puderam ser identificadas as empresas produtoras das respectivas mercadorias, já que a única informação que constava sobre essas vendas na coluna "Seller" do Apêndice VII - Exportações para o Brasil foi a referência [CONFIDENCIAL].

762. Assim, o DECOM concluiu também pela impossibilidade de calcular os preços de exportação específicos para cada um dos oito produtores, de forma que, para fins de determinação preliminar, considerou-se o preço de exportação para o Grupo Top Glove com base na melhor informação disponível, nos termos do § 3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013.

763. Assim, para tanto, foi utilizado o preço de exportação apurado para a Malásia para fins de início da investigação, conforme descrito no item 4.1.1., no valor de US$ [RESTRITO] por mil unidades de luvas).

4.2.1.1.3. Da margem de dumping

764. A margem de dumping absoluta é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping consiste na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

765. Apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para o Grupo Top Glove, calculadas, conforme descrito acima, com base na melhor informação disponível:

| Margem de Dumping [RESTRITO] | | | |
|---|---|---|---|
| Valor NormalUS$/mil unidades | Preço de ExportaçãoUS$/mil unidades | Margem de Dumping AbsolutaUS$/mil unidades | Margem de Dumping Relativa(%) |
| [RESTRITO] | [RESTRITO] | 33,52 | 145,8% |

766. Desse modo, para fins de determinação preliminar, apurou-se que a margem de dumping do Grupo Top Glove alcançou US$ 33,53/mil unidades (trinta e três dólares estadunidenses e cinquenta e dois centavos por mil unidades de luva).

4.2.1.2. Do Grupo Supermax

4.2.1.2.1. Do valor normal

767. O valor normal do Grupo Supermax foi apurado com base nos dados fornecidos pelas três empresas do grupo produtoras de luvas para procedimento não cirúrgico, quais sejam: Maxter Glove Manufacturing SDN BHD, Maxwell Glove Manufacturing BHD., Supermax Glove Manufacturing SDN. BHD., em resposta ao questionário do exportador, consoante detalhado no item 1.8. Todas as três produtoras exportaram o produto em questão para o Brasil no período de investigação de dumping. As participações da Maxter, da Maxwell e da Supermax Glove no volume total exportado em unidades para o Brasil no período corresponderam respectivamente a [CONFIDENCIAL]%.

768. Informa-se que a resposta às informações complementares do grupo não havia sido considerada para fins de determinação preliminar, já que foi protocolada em momento posterior à data de corte para a elaboração da decisão preliminar.

769. Somente a Supermax Glove comercializou o produto em questão no mercado interno da Malásia.

770. Assim, para fins de determinação preliminar, buscou-se apurar o valor normal da produtora/exportadora Supermax Glove a partir dos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda do produto similar praticados no mercado interno malaio, de acordo com o contido no art. 8o do Decreto no 8.058, de 2013. Para as empresas Maxter Glove Manufacturing SDN BHD e Maxwell Glove Manufacturing BHD, o valor normal foi calculado com base no custo de produção.

771. A respeito da Supermax Glove, em resposta ao Apêndice V - Vendas no Mercado Interno, a empresa reportou todas as vendas no mercado interno da Malásia.

772. Assim, com vistas à apuração do preço de venda ex fabrica a ser utilizado na identificação das operações comerciais normais, foram deduzidas as seguintes rubricas do valor bruto de suas operações destinadas ao mercado interno da Malásia: despesas indiretas de venda e custos de oportunidade (custo financeiro e custo de manutenção de estoque).

773. Após a apuração dos preços na condição ex fabrica, à vista, de cada uma das operações de venda destinadas ao mercado interno da Malásia, buscou-se, para fins de apuração do valor normal, identificar operações que não correspondem a operações comerciais normais, nos termos do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

774. Nesse contexto, buscou-se apurar se as vendas da empresa no mercado doméstico foram realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, no momento da venda, conforme o estabelecido nos §1 ao 4º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013. Para tanto, procedeu-se à comparação entre o valor de cada venda na condição ex fabrica e o custo de produção mensal unitário.

775. Da comparação entre o valor da venda ex fabrica e o custo mensal de produção, constatou-se que, do total de operações realizadas pela Supermax Glove no mercado malaio, ao longo dos 12 meses que compõem o período de análise de prática de dumping, [CONFIDENCIAL] unidades de luva) foram realizadas a preços abaixo do custo unitário no momento da venda. Desse modo, o volume de vendas

abaixo do custo unitário superou 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, devendo-se então comparar o preço de venda ao custo de produção médio de P5, conforme instrui o § 4º, art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

776. Ao serem comparadas ao custo de produção médio de P5, constatou-se que [CONFIDENCIAL]% das vendas ([CONFIDENCIAL] unidades) foram realizadas abaixo do custo. Portanto, o correspondente a [CONFIDENCIAL] unidades) das vendas destinadas ao mercado interno da Malásia foi realizada a preços que permitiram a recuperação de todos os custos dentro de período razoável de tempo, sendo consideradas operações comerciais normais.

777. Buscou-se ainda avaliar se as vendas no mercado interno da Malásia foram realizadas em quantidades suficientes por meio da comparação do binômio CODIP-categoria de cliente, tendo como referencial as quantidades exportadas por tipo de produto (CODIP) e categorias de clientes por meio dos canais de distribuição identificados, conforme § 1º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013. Ressalte-se que foram desconsideradas as vendas abaixo do custo médio de P5, nos termos do §2º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013.

778. Após tais procedimentos, verificou-se que, para [CONFIDENCIAL] exportado para o Brasil, o volume vendido no mercado interno da Malásia representou [CONFIDENCIAL]% das exportações para o Brasil.

779. Assim, para o CODIP exportado para o Brasil, o valor normal foi construído com base no custo médio incorrido na produção do produto no período de dumping, a partir dos dados reportados pela Supermax Glove no Apêndice VI - Custo Total. Foram adicionadas as despesas operacionais, exceto vendas. A margem de lucro utilizada na construção do valor normal foi obtida a partir do Demonstrativo de Resultados da empresa. [CONFIDENCIAL].

780. Registra-se que para as demais empresas (Maxter e Maxwell), o valor normal foi apurado a partir dos dados de custos de cada empresa fornecidos em resposta ao questionário, visto que tais empresas [CONFIDENCIAL] no mercado interno da Malásia. A margem de lucro para essas empresas foi apurada com base nos Demonstrativos de Resultado de cada empresa.

781. Apurou-se então, para cada empresa do grupo, a média dos valores normais dos CODIPs ponderada pelos volumes exportados para o Brasil, obtendo-se assim o valor normal de cada empresa. Registre-se que a Maxter exportou para o Brasil os CODIPs [CONFIDENCIAL], a Maxwell [CONFIDENCIAL], e a Supermax Gloves, [CONFIDENCIAL].

782. Após obter os valores normais por empresa, apurou-se então a média dos valores normais das empresas ponderada pelos volumes exportados para o Brasil, obtendo-se o valor normal consolidado para o Grupo Supermax no montante de US$ [RESTRITO] por mil unidades de luva).

4.2.1.2.2. Do preço de exportação

783. Inicialmente, cabe ressaltar que todas as exportações do grupo Supermax para o Brasil foram realizadas por intermédio da trading company Supermax Global (HK) Ltd. e da importadora relacionada Supermax Brasil Importadora S/A.

784. Nesse contexto, o preço de exportação do Grupo Supermax para fins de determinação preliminar foi apurado conforme inciso I do art. 21 do Decreto nº 8.058, de 2013, segundo o qual, em razão de associação ou relacionamento entre o produtor e o importador, o preço de exportação poderá ser construído a partir do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente.

785. Dessa forma, foram utilizados os dados de revenda do produto objeto da investigação ao primeiro comprador independente no mercado brasileiro, apresentados pela Supermax Brasil Importadora S.A. em resposta ao questionário do importador.

786. Assim, a fim de se apurar o preço líquido da revenda, na condição CIF internado no mercado brasileiro, foram deduzidos do preço bruto reportado na resposta ao questionário do importador: ICMS, custo de frete sobre vendas, custo de manutenção de estoque, [CONFIDENCIAL]. Com o intuito de retirar o efeito da empresa relacionada brasileira nos preços praticados aos clientes independentes no Brasil, foram deduzidas as despesas de vendas, gerais e administrativas incorridas pela Supermax Importadora e margem de lucro calculada com base nas DREs dos importadores independentes que

responderam ao questionário de importador e não apresentaram prejuízo no período considerado. Como a Supermax Brasil é relacionada aos produtores/exportadores do Grupo Supermax, a margem de lucro da própria empresa não pôde ser considerada, uma vez que estaria impactada por este relacionamento.

787. Em seguida, buscou-se apurar o preço CIF em US$/mil unidades no mercado brasileiro das LNCs revendidas pela Supermax Brasil no período de análise. Foram, então, deduzidas as despesas de importação, incluindo (i) imposto de importação, (ii) despesas de internação, (iii) AFRMM, (iv) custos de oportunidade (custo financeiro do importador e custo de manutenção de estoque) e (iv) [CONFIDENCIAL]. Registre-se que estavam inseridas nas despesas de internação as despesas referentes a [CONFIDENCIAL]. Os valores unitários de imposto de importação, despesas de internação, frete internacional e AFRMM a partir das informações relativas às importações de luvas não cirúrgicas originárias da Malásia reportadas pela Supermax Brasil em sua resposta ao questionário do importador.

788. Em seguida, com vistas a se apurar o preço de exportação na condição FOB, foram deduzidas as seguintes despesas: frete internacional, seguro internacional e manuseio de carga. Tendo em vista que as exportações para o Brasil foram feitas pela exportadora malaia Supermax Global (HK) Ltd., foram igualmente deduzidas despesas operacionais da trading, bem como margem de lucro da trading independente Janco Holdings Limited.

789. Informa-se que as conversões de taxa de câmbio para dólares estadunidenses, onde aplicável, levaram em consideração a taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, de acordo com o disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

790. Ato contínuo, os preços de exportação reconstruídos, na condição FOB, foram então considerados para cada produtor/exportador do grupo, a partir dos apêndices de exportação reportados por cada um, a fim de se apurar o preço líquido do produto exportado pelas produtoras/exportadoras, na condição ex fabrica.

791. Para se obter o preço de exportação ex fabrica, deduziu-se frete interno na Malásia e custos de oportunidade (custo financeiro do importador e custo de manutenção de estoque, incluindo períodos de permanência no produtor e no importador e período de traslado entre as empresas).

792. Feitas as deduções supracitadas e obtido os preços de exportação para cada produtor exportador, os preços de exportação foram ponderados pelo volume exportado a fim de se obter o preço de exportação consolidado para o Grupo Supermax na condição de venda ex fabrica de US$ [RESTRITO] por mil unidades de peça).

4.2.1.2.3. Da margem de dumping

793. A margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

794. Foi apurada a média das margens de dumping das empresas ponderada pelos volumes exportados para o Brasil, determinando-se margem de dumping para o Grupo Supermax, conforme tabela a seguir.

| Margem de Dumping [RESTRITO] | | | |
|---|---|---|---|
| Valor NormalUS$/mil unidades | Preço de ExportaçãoUS$/mil unidades | Margem de Dumping AbsolutaUS$/mil unidades | Margem de Dumping Relativa(%) |
| [RESTRITO] | [RESTRITO] | 17,26 | 117,9% |

795. Desse modo, para fins de determinação preliminar, apurou-se que a margem de dumping do Grupo Supermax alcançou US$ 17,26/mil unidades (dezessete dólares estadunidenses e vinte e seis centavos por mil unidades de luva).

4.2.2. Da China

4.2.2.1. Do Grupo Blue Sail

796. Conforme já mencionado, o Grupo Blue Sail possui 7 (sete) empresas produtoras e exportadoras de LNC, a saber: Blue Sail Medical Co. Ltd.; Shandong Blue Sail Health Technology Co. Ltd.; Shandong Blue Sail Innovation Co. Ltd.; Zibo Blue Sail Health Technology Co. Ltd.; Zibo Blue Sail Innovation Co. Ltd.; Zibo Blue Sail Protective Products Co. Ltd. e Blue Sail (Hong Kong) Trading Limited.

797. Para fins de início de investigação e seleção de produtor/exportador, foi identificado que a Blue Sail Medical Co. Ltd. ([CONFIDENCIAL]%). Considerando todas as empresas do grupo, o volume importado pelo Brasil em P5 representou ([CONFIDENCIAL]%) do total importado de LNC da China.

798. Informa-se que a resposta às informações complementares do grupo não foi considerada para fins de determinação preliminar, já que a resposta foi protocolada em momento posterior à data de corte para a elaboração da decisão preliminar.

4.2.2.1.1. Do valor normal

799. Para fins de determinação preliminar, o valor normal do Grupo Blue Sail foi apurado a partir dos dados fornecidos por cada uma das empresas do Grupo em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda do produto similar praticados no mercado interno chinês, de acordo com o contido no art. 8o do Decreto no 8.058, de 2013.

800. Cumpre destacar que, para fins de determinação preliminar, os dados encontravam-se pendentes de validação em procedimento de verificação in loco.

801. O Grupo Blue Sail apresentou o Apêndice V com as vendas no mercado doméstico chinês para cada uma das empresas do grupo que produzem o produto em questão, bem como planilha de custos (Apêndice VI) para cada empresa, qual seja: Shandong Blue Sail Health Technology Co., Ltd. (doravante "SDLFJK"), Shandong Blue Sail Innovation Co., Ltd (doravante "SDLFXCL"), Zibo Blue Sail Health Technology Co., Ltd (doravante "ZBLFJK"), Zibo Blue Sail Innovation Co., Ltd (doravante "ZBLFXCL"), Zibo Blue Sail Protective Products Co. Ltd. (doravante "ZBLFFH").

802. Registra-se que, em resposta ao questionário de exportador, foi reportado também um apêndice de vendas para a empresa Blue Sail Medical Co., Ltd. (doravante "LFYL"). Todavia, conforme informações contidas na parte narrativa do questionário, a empresa LFYL seria a holding do grupo e não produtora de LNC. Desse modo, para fins de determinação preliminar, as vendas reportadas para esta empresa foram consideradas como revendas e excluídas da análise para fins de cálculo do valor normal para o grupo. O volume da aparente revenda reportado somou [CONFIDENCIAL] kg ([CONFIDENCIAL]% do total vendido pelo Grupo Blue Sail).

803. Buscou-se inicialmente identificar se as operações de venda reportadas por cada uma das empresas do grupo em seus Apêndices V - Vendas no Mercado Interno, constituem operações comerciais normais, nos termos do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013.

804. Para tanto, apurou-se buscou-se apurar o valor ex fabrica das vendas reportadas por cada uma das empresas do grupo deduzindo as seguintes rubricas do valor bruto de suas vendas destinadas ao mercado interno: (i) custo financeiro; (iv) frete interno; (vii) despesas indiretas de venda; (viii) despesa de manutenção de estoque; e (ix) embalagem. As referidas rubricas foram deduzidas em conformidade com os dados reportados no apêndice de vendas no mercado interno das empresas do grupo chinês.

805. Apurou-se, então, se as vendas das empresas no mercado doméstico chinês foram realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, no momento da venda, conforme o estabelecido no § 1o do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013. Para tanto procedeu-se à comparação entre o valor de cada venda na condição ex fabrica e o custo de produção, mensal, unitário.

806. Ressalte-se que o custo de produção foi aferido por meio dos dados reportados no Apêndice VI - Custo de Produção pelas empresas produtoras do grupo, em suas respostas ao questionário do produtor/exportador. Nesse sentido, o custo total, líquido das despesas de venda, consistiu na soma do custo de manufatura com os valores relativos a despesas gerais e administrativas.

807. Para a apuração do custo total de produção utilizado no teste de vendas abaixo do custo, foram considerados os valores mensais correspondentes ao custo de produção, por CODIP, reportados pelas empresas produtoras do grupo mencionadas no começo deste item.

808. Após a comparação entre o valor da venda ex fabrica e o custo total de produção, constatou-se que, do total de transações envolvendo LNC realizadas pelo Grupo Blue Sail no mercado chinês ao longo dos 12 meses que compõem o período investigado, [CONFIDENCIAL]) foram realizadas a preços abaixo do custo unitário mensal no momento da venda (computados os custos unitários de produção do produto similar, fixos e variáveis, bem como as despesas gerais e administrativas).

809. Assim, o volume de vendas abaixo do custo unitário superou 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, o que, nos termos do inciso II do § 3o do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013, caracteriza-o como em quantidades substanciais.

810. Posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo mencionado anteriormente, 29,1% [CONFIDENCIAL] superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação, para efeitos do inciso I do § 2o do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013, considerado como período razoável, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Essas vendas, portanto, foram consideradas operações normais de comércio, para fins de determinação preliminar do Grupo Blue Sail. As demais vendas foram consideradas como tendo sido realizadas a preços abaixo do custo de produção, não se tratando, portanto, de operações comerciais normais.

811. Em atenção ao art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013, passou-se ao exame das vendas realizadas pelo produtor/exportador a partes relacionadas. Consideraram-se todas as vendas ao mercado interno reportadas pelos produtores/exportadores, realizadas durante o período de investigação de dumping, e não apenas aquelas que cumpriram os critérios do teste de vendas abaixo do custo, sendo que a comparação de preços entre as vendas para partes relacionadas e para partes não relacionadas se deu por segmentação de CODIP e categorias de clientes.

812. A partir da análise realizada, informa-se inicialmente que apenas os produtores [CONFIDENCIAL]. Embora tenham sido transacionadas apenas entre partes independentes, observou-se que não houve exportações para o Brasil nessa categoria. Nesse sentido, o preço dessas transações não foi utilizado para comparação com o preço de exportação do grupo para fins de cálculo da margem de dumping, nos termos do art. 22 do Decreto no 8.058, de 2013, que versa sobre comparação justa entre o preço de exportação e o valor normal.

813. No que tange à categoria de cliente [CONFIDENCIAL], observou-se que os produtores [CONFIDENCIAL] realizaram vendas [CONFIDENCIAL], durante o período de análise dumping.

814. Considerando o produtor [CONFIDENCIAL], houve vendas do CODIP [CONFIDENCIAL] tanto para [CONFIDENCIAL] relacionado quanto independente, sendo que a diferença de preço foi 135,6%.

815. Já o produtor [CONFIDENCIAL] também reportou vendas do CODIP [CONFIDENCIAL] tanto para [CONFIDENCIAL] relacionado quanto independente, cuja diferença de preço foi 99,7%.

816. Diante do resultado alcançado, foram desconsideradas todas as transações realizadas entre partes relacionadas reportadas pelos produtores do Grupo Blue Sail, nos termos do §5o e 6o do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013.

817. Após os testes de venda abaixo do custo e de relacionamento, nenhuma venda do Grupo Blue Sail no mercado interno chinês foi considerada operação comercial normal, nos termos do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013.

818. Desse modo, consoante ao estabelecido pelo art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013, apurou-se o valor normal para o Grupo Blue Sail a partir do valor construído calculado com base no custo de fabricação das produtoras do grupo, acrescido de despesas gerais, administrativas, financeiras e lucro. Ao custo total apurado com base nos dados reportados, somou-se a margem de lucro, obtida a partir das demonstrações financeiras consolidadas reportadas pelo grupo, chegando-se, assim, ao valor normal construído na condição ex fabrica.

819. Registra-se que foram reportadas exportações para o Brasil de produtoras do grupo que aparentemente não produziram, em P5, o tipo de produto exportado, a saber: [CONFIDENCIAL]).

820. Com relação ao CODIP exportado pela [CONFIDENCIAL], observou-se que o CODIP mais próximo foi o [CONFIDENCIAL], tendo sido produzido pelas seguintes produtoras do grupo: [CONFIDENCIAL]. Desse modo, de forma conservadora, o valor normal construído foi calculado, para fins

de determinação preliminar, a partir do custo de produção dessas produtoras acrescido de margem de lucro. O custo de produção foi ponderado pela quantidade produzida de cada produtor.

821. Com relação ao CODIP exportado pela [CONFIDENCIAL], observou-se que o CODIP mais próximo foi o [CONFIDENCIAL], tendo sido produzido pelas seguintes produtoras do grupo: [CONFIDENCIAL]. Desse modo, de forma conservadora, o valor normal foi calculado, para fins de determinação preliminar, a partir do custo de produção dessas produtoras acrescido de margem de lucro. O custo de produção foi ponderado pela quantidade produzida de cada produtor.

822. Com relação aos CODIPs exportados pela [CONFIDENCIAL] observou-se que todos foram produzidos por outras produtoras do grupo ([CONFIDENCIAL]). Desse modo, de forma conservadora, o valor normal construído foi calculado, para fins de determinação preliminar, a partir do custo de produção dessas produtoras acrescido de margem de lucro. O custo de produção foi ponderado pela quantidade produzida de cada produtor.

823. A partir da metodologia utilizada, o valor normal na condição ex fabrica, calculado a partir do custo de produção, foi ponderado pela quantidade de cada tipo de produto exportado ao Brasil e segmentado por categoria de cliente para cada empresa do grupo. Cabe lembrar que as exportações para o Brasil foram realizadas apenas por categoria de cliente [CONFIDENCIAL].

824. Logo em seguida, o valor normal calculado por empresa foi então ponderado pela quantidade exportada de cada produtora para se chegar ao valor normal consolidado para o grupo, alcançando US$[RESTRITO] por mil unidades de luva).

4.2.2.1.2. Do preço de exportação

825. O preço de exportação do Grupo Blue Sail foi apurado a partir dos dados fornecidos pelo grupo em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda de LNC ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013.

826. Ressalte-se que todas as exportações do Grupo para o Brasil foram realizadas por meio de trading company relacionada [CONFIDENCIAL]. Nesse contexto o preço de exportação apurado para o Grupo foi reconstruído a partir do preço efetivamente recebido, ou o preço a receber, pelo exportador, por produto exportado ao Brasil, nos termos do art. 20 do Regulamento Antidumping Brasileiro. Registre-se que foi apresentado um único Apêndice VII - Exportações para o Brasil, contendo coluna em que se identificou o produtor/exportador do grupo.

827. Para tanto, a partir do preço de exportação da trading para o Brasil, foram deduzidas despesas gerais, administrativas e de vendas da própria trading company com base em suas demonstrações financeiras reportadas e também deduzida margem de lucro, a partir da trading company independente Janco Holdings Limited . Registra-se que foram reportadas exportações realizadas empresa relacionada LFYL, que não é produtora do produto objeto. Nesse sentido, também foram deduzidas as rubricas mencionadas para as transações envolvendo esta empresa.

828. Para fins de cálculo do preço de exportação na condição ex fabrica, o Grupo Blue Sail reportou as seguintes despesas a serem deduzidas do valor bruto de suas vendas destinadas ao mercado brasileiro: (i) custo financeiro; (ii) frete interno; (iii) manuseio de carga e corretagem; (iv) frete internacional; (v) seguro internacional e (vi) despesas de manutenção de estoque.

829. Após as deduções descritas acima, apurou-se o valor total de exportação, na condição ex fabrica, relativo às exportações de cada produtora/exportadora do Grupo Blue Sail para o Brasil, bem como o volume exportado correspondente, ponderados por tipo de produto e categoria de cliente.

830. O preço de exportação por empresa foi então ponderado pela quantidade exportada de cada produtora para se chegar a preço de exportação consolidado para o grupo. O preço de exportação do Grupo Blue Sail, na condição ex fabrica, apurado para fins de determinação preliminar, alcançou US$ [RESTRITO] por mil unidades de luva).

4.2.2.1.3. Da margem de dumping

831. A margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

832. As margens de dumping absoluta e relativa, apuradas para o Grupo Blue Sail para fins de determinação preliminar, estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping [RESTRITO]

| Empresa | Valor NormalUS$/mil unidades | Preço de ExportaçãoUS$/mil unidades | Margem de Dumping AbsolutaUS$/mil unidades | Margem de Dumping Relativa(%) |
|---|---|---|---|---|
| Grupo Blue Sail (Blue Sail Medical Co. Ltd.; Shandong Blue Sail Health Technology Co. Ltd.; Shandong Blue Sail Innovation Co. Ltd.; Zibo Blue Sail Health Technology Co. Ltd.; Zibo Blue Sail Innovation Co. Ltd.; Zibo Blue Sail Protective Products Co. Ltd. e Blue Sail (Hong Kong) Trading Limited | [RESTRITO] | [RESTRITO] | 7,24 | 50,2% |

4.2.2.1.3.1. Do pedido de reconsideração a respeito dos cálculos preliminares de margem de dumping do Grupo Blue Sail

833. Registre-se que o Grupo Blue Sail protocolou tempestivamente pedido de reconsideração em 03 de março de 2024 a respeito dos cálculos realizados para fins de determinação preliminar divulgados por meio do Parecer SEI nº 304/2024/MDIC, de 31 de janeiro de 2024, tendo em conta haver necessidade de possíveis ajustes. No pleito, o Grupo solicitou que as margens de lucro fossem consideradas com base nos documentos apresentados na resposta do questionário de produtor/exportador. Ainda, a manifestante questionou a metodologia utilizada para apurar a margem de lucro para fins de cálculo de valor normal construído, solicitando que fosse considerada a fórmula [CONFIDENCIAL] Ademais, pediu ajustes no que tange a despesas gerais, administrativas e de vendas, e margem de lucro da trading company. O pedido foi analisado por meio da Nota Técnica SEI nº 1123/2024/MDIC, de 29 de maio de 2024.

834. Com relação ao pedido para se usar as margens de lucro com base na resposta do Questionário do Produtor/exportador, a nota técnica citada assim informou:

27. Nesse sentido, diante da ausência de resposta completa ao questionário do produtor/exportador e da falta de aderência do Grupo às instruções do questionário, não teve a autoridade investigadora outra decisão a tomar que não fosse usar as únicas demonstrações financeiras auditadas apresentadas nos autos do processo pelo Grupo até o dia 09 de outubro de 2023, data de corte para fins de elaboração do Parecer SEI nº 304/2024/MDIC de determinação preliminar. Ademais, as informações fornecidas pelo Grupo até a referida data, indicariam que a produção/comercialização do produto sob investigação seria um dos principais negócios do Grupo Blue Sail. 28. Isto posto, o DECOM entende que o uso das demonstrações financeiras auditadas da holding do Grupo foi o dado mais adequado para fins de determinação preliminar, considerando a reposta da Blue Sail ao Questionário de Produtor/Exportador.

No que tange ao questionamento da metodologia para apurar a margem de lucro utilizada para calcular o valor normal construído, o DECOM entende pertinente o questionamento do Grupo Blue Sail, tendo em conta que, para fins de determinação preliminar, a margem foi calculada considerando rubrica equivalente a custo operacional, mas tendo sido aplicado ao custo total de produção. Desse modo, a nova metodologia a ser considerada leva em conta a sugestão do Grupo: [CONFIDENCIAL] Todavia, o DECOM também entende que as demais rubricas constantes na Demonstração de Resultado de Exercício referentes a [CONFIDENCIAL] não devem ser consideradas, conforme entendimento consolidado neste Departamento, dado que a utilização destas rubricas pode provocar distorções na apuração da margem de lucro.

835. A respeito dos dados de margem de lucro e de despesas gerais e administrativas da trading company relacionada de 2022, a nota técnica destacou:

31. Com relação ao uso da margem de lucro da trading company relacionada, também é prática recorrente desta autoridade investigadora desconsiderar tal indicador por se entender não ser confiável em razão de associação ou relacionamento entre o produtor e o exportador. Desse modo, em todos os casos de reconstrução de preço de exportação a partir de trading company relacionada, utiliza-se a

margem de lucro de empresa independente, o que foi feito no caso em tela, como de praxe. Trazendo à baila os guias do DECOM, mencionados pela manifestante, registra-se que esta abordagem é comentada no Guia do Cálculo da Margem de Dumping em Investigações Antidumping no Brasil (2021). Enfa2za-se que o mesmo entendimento já havia sido apontado no Caderno DECOM nº 3, editado em 2015.

32. Com relação ao uso das despesas gerais e administrativas da trading company relacionada, a Blue Sail solicita que sejam u2lizados os dados de 2022, em vez dos dados de 2021, usados na determinação preliminar. Considerando que o ano de 2022 é referente ao período de investigação de dumping e que há dado disponível para este período, o Departamento entende adequado acatar o pedido do Grupo.

836. Assim, o DECOM recomendou o ajuste dos cálculos do Grupo Blue Sail para fins de determinação preliminar, conforme os montantes a seguir ilustrados:

Margem de Dumping [RESTRITO]

| Empresa | Valor NormalUS$/mil unidades | Preço de ExportaçãoUS$/ mil unidades | Margem de Dumping AbsolutaUS$/ mil unidades | Margem de Dumping Relativa(%) |
|---|---|---|---|---|
| Grupo INTCO: Shandong INTCO Medical Products Co Ltd (Shandong), Anhui INCO Medical Products Co Ltd (Anhui), INTCO Medical Technology Co Ltd (INTCO Medical), Jiangxi INTCO Medical Co Ltd (Jiangxi), INTCO Medical (Hong Komg) Co ltd | [RESTRITO] | [RESTRITO] | 8,74 | 60% |
| (INTCO HK), INTCO Medical International (Hong Kong) Co Ltd (INTCO Medical HK).Limited | | | | |

837. Informa-se que, na mesma nota técnica, foi recomendado ajuste no direito antidumping provisório específico, considerando a mesma metodologia aplicada para os demais produtores/exportadores selecionados. Logo, o direito antidumping provisório para o Grupo Blue Sail passou a US$7,86/mil unidades.

838. As informações contidas na Nota Técnica SEI nº 1123/2024/MDIC foram acatadas pela autoridade competente por meio da Resolução GECEX Nº 604, de 13 de junho de 2024.

4.2.2.2. Do Grupo INTCO

839. Conforme já mencionado, o Grupo INTCO possui 4 (quatro) empresas produtoras e (duas) trading companies de LNC, a saber: Shandong INTCO Medical Products Co. Ltd. (Shandong), Anhui INCO Medical Products Co. Ltd. (Anhui), INTCO Medical Technology Co. Ltd. (INTCO Medical), Jiangxi INTCO Medical Co. Ltd. (Jiangxi), INTCO Medical (Hong Kong) Co. Ltd. (INTCO HK), INTCO Medical International (Hong Kong) Co. Ltd. (INTCO Medical HK).

840. Informa-se que a resposta às informações complementares do grupo não foi considerada para fins de determinação preliminar, já que foi protocolada em momento posterior à data de corte para a elaboração da decisão preliminar.

4.2.2.2.1. Do valor normal

841. O Grupo INTCO apresentou o Apêndice V com as vendas no mercado doméstico, bem como o Apêndice VI, com custos de produção, para cada uma das empresas do grupo que produzem o produto em questão, quais sejam: Shandong INTCO Medical Products Co. Ltd. (Shandong), Anhui INCO Medical Products Co. Ltd. (Anhui), INTCO Medical Technology Co. Ltd. (INTCO Medical), Jiangxi INTCO Medical Co. Ltd. (Jiangxi), INTCO Medical (Hong Kong) Co. Ltd. (INTCO HK), INTCO Medical International (Hong Kong) Co. Ltd. (INTCO Medical HK).

842. Registre-se que a empresa INTCO Medical Technology Co. Ltd. não reportou exportações para o Brasil, de modo que a apuração da margem de dumping para o Grupo INTCO não considerou as informações reportadas por esta empresa relacionadas às vendas no mercado interno e custos de produção.

843. Com vistas à apuração do valor das vendas ex fabrica, foram deduzidas as seguintes rubricas do valor bruto de suas vendas destinadas ao mercado interno: (i) desconto por quantidade; (ii) frete planta ao local de armazenagem; (iii) outras despesas diretas de venda; (iv) despesa de manutenção de estoque. As referidas rubricas foram deduzidas em conformidade com os dados reportados no apêndice de vendas no mercado interno do grupo chinês. Ressalte-se que, para fins de determinação preliminar, não foi deduzida a despesa financeira, tendo em conta que a diferença entre a data da venda e a data de recebimento de pagamento, em algumas operações, ultrapassou [CONFIDENCIAL] dias. Também não foi deduzido do preço bruto os montantes relativos [CONFIDENCIAL], dado que não foram reportadas rubricas correspondentes nas vendas ao mercado externo. A despesa de manutenção de estoque foi recalculada pelo DECOM levando-se em consideração o custo de manufatura, por CODIP, a taxa de juros reportada pelo Grupo e o tempo médio de estoque.

844. Após a apuração dos preços na condição ex fabrica, à vista, de cada uma das operações de venda destinadas ao mercado interno chinês, buscou-se, para fins de apuração do valor normal, identificar operações que não correspondem a operações comerciais normais, nos termos do § 7 do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013.

845. Nesse contexto, inicialmente, buscou-se apurar, para cada produtor, se as vendas da empresa no mercado doméstico chinês foram realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar no momento da venda, conforme o estabelecido no § 1o do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013. Para tanto procedeu-se à comparação entre o valor de cada venda na condição ex fabrica e o custo total de fabricação.

846. Ressalte-se que o custo de produção foi aferido por meio dos dados reportados no Apêndice VI - Custo de Produção por cada empresa produtora do Grupo INTCO. Nesse sentido, o custo total, líquido das despesas de venda, consistiu na soma do custo de manufatura com os valores relativos a despesas gerais e administrativas.

847. Para a apuração do custo total de produção utilizado no teste de vendas abaixo do custo, foram considerados os valores mensais correspondentes ao custo de produção, por CODIP, reportados pelas empresas produtoras do grupo mencionadas no começo deste item.

848. Após a comparação entre o valor da venda ex fabrica no mercado interno e o custo total de produção, apurou-se o total de transações envolvendo LNC, realizadas a preços abaixo do custo unitário mensal no momento da venda, de cada produtor do Grupo INTCO no período investigado.

849. Constatou-se, para cada produtor, que o volume de vendas abaixo do custo unitário superou 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, o que, nos termos do inciso II do § 3º do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013, caracteriza-o como em quantidades substanciais. Ademais, constatou-se, para cada produtor, que houve vendas nessas condições durante todo o período de investigação, ou seja, em um período de 12 meses, caracterizando as vendas como tendo sido realizadas no decorrer de um período razoável de tempo, nos termos do inciso I do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

850. Posteriormente, apurou-se, para cada produtor do Grupo INTCO, o volume de vendas abaixo do custo mencionado que superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação, para efeitos do inciso I do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerado como período razoável, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Essas vendas, portanto, foram consideradas, para fins de determinação preliminar do Grupo INTCO. As demais vendas foram consideradas como tendo sido realizadas a preços abaixo do custo de produção, não se tratando, portanto, de operações comerciais normais.

851. Em atenção ao art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, passou-se ao exame das vendas realizadas pelo produtor/exportador a partes relacionadas. Consideraram-se todas as vendas ao mercado interno reportadas por produtor/exportador realizadas durante o período de investigação de dumping, e não apenas aquelas que cumpriram os critérios do teste de vendas abaixo do custo, sendo que a comparação de preços se deu por segmentação de CODIP e categorias de clientes.

852. A partir da análise realizada, informa-se inicialmente que os produtores do Grupo INTCO reportaram [CONFIDENCIAL. No que tange à categoria de cliente [CONFIDENCIAL], observou-se que os produtores [CONFIDENCIAL] realizaram vendas [CONFIDENCIAL]. Considerando-se o binômio CODIP-Categoria de cliente, durante o período de análise dumping, observou-se que a diferença de preços observadas nas transações entre [CONFIDENCIAL] relacionado e independente cada uma das empresas foi superior a 3%, para todos os produtores do Grupo INTCO.

853. Diante do resultado alcançado, foram desconsideradas todas as transações realizadas entre partes relacionadas reportadas pelos produtores do Grupo INTCO, nos termos do §5o e 6o do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

854. Deste modo, para todas as produtoras/exportadoras do Grupo INTCO, o valor normal foi apurado a partir das vendas no mercado interno da China, com base nas vendas no curso normal de comércio em quantidades representativas, conforme metodologia descrita neste item.

855. Registre-se que os dados de vendas destinadas ao mercado interno chinês foram apresentados em moeda local (Renmimbi - RMB). Nesse contexto, foi realizado teste de flutuação de câmbio da moeda chinesa em relação ao dólar estadunidense com base em paridade cambial publicada pelo Banco Central do Brasil, tendo sido atribuídas taxas diárias de referência nos termos do § 2º do artigo 23 do Decreto nº 8.058, de 2013. Assim, os valores das vendas foram convertidos para dólares estadunidenses pela taxa de câmbio vigente na data de cada operação de venda ou a taxa de câmbio de referência, quando cabível.

856. A partir da metodologia utilizada, foi apurado o valor normal na condição ex fabrica para cada produtor. Na sequência, os montantes foram ponderados pelas quantidades exportadas para o Brasil para cada tipo de produto e segmentado por categoria de cliente e para cada empresa do grupo. Logo em seguida, o valor normal calculado por empresa foi então ponderado pela quantidade exportada de cada produtora para se chegar ao valor normal consolidado para o grupo, alcançando US$ [RESTRITO] por mil unidades de luva).

4.2.2.2.2. Do preço de exportação

857. O preço de exportação do Grupo INTCO foi apurado a partir dos dados fornecidos nas respostas ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda de LNC ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto no 8.058, de 2013. Ressalte-se que os dados de exportação foram reportados tanto pelas empresas produtoras, como pelas tradings companies do Grupo, [CONFIDENCIAL].

858. Considerando que as exportações para o Brasil foram realizadas por meio das trading companies relacionadas [CONFIDENCIAL], o preço de exportação foi reconstruído a partir do preço efetivamente recebido, ou o preço a receber pelo exportador por produto exportado ao Brasil, nos termos do art. 20 do Regulamento Brasileiro. Para tanto, também foram deduzidas despesas gerais, administrativas e de vendas da própria trading company com base em suas demonstrações financeiras reportadas e também deduzida margem de lucro, calculada com base nos dados da trading company independente Janco Holdings Limited (Disponível em https://www1.hkexnews.hk/listedco/listconews/gem/2023/0330/ 2023033000883.pdf, Acessado em 11/01/2024).

859. Após as deduções descritas acima, apurou-se o valor total de exportação, na condição ex fabrica, relativo às exportações de cada produtora do Grupo INTCO para o Brasil, bem como o volume exportado correspondente, ponderados por tipo de produto e categoria de cliente.

860. Para fins de cálculo do preço de exportação na condição ex fabrica, o Grupo INTCO reportou as seguintes despesas a serem deduzidas do valor bruto de suas vendas destinadas ao mercado brasileiro: (i) custo financeiro; (ii) frete interno; (iii) manuseio de carga e corretagem; (iv) frete internacional; (v) seguro internacional e (vi) despesas de manutenção de estoque.

861. O preço de exportação por empresa foi então ponderado pela quantidade exportada de cada produtora para se chegar a preço de exportação consolidado para o grupo.

862. O preço de exportação do Grupo INTCO, na condição ex fabrica, apurado para fins de determinação preliminar, alcançou US$ [RESTRITO] por mil unidades de luva).

4.2.2.2.3. Da margem de dumping

863. A margem de dumping absoluta é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem de dumping relativa constitui-se na razão entre a margem absoluta de dumping e o preço de exportação.

864. As margens de dumping absoluta e relativa, apuradas para o Grupo INTCO para fins de determinação preliminar, estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping [RESTRITO]

| Empresa | Valor NormalUS$/mil unidades | Preço de ExportaçãoUS$/ mil unidades | Margem de Dumping AbsolutaUS$/ mil unidades | Margem de Dumping Relativa(%) |
|---|---|---|---|---|
| Grupo INTCO: Shandong INTCO Medical Products Co Ltd (Shandong), Anhui INCO Medical Products Co Ltd (Anhui), INTCO Medical Technology Co Ltd (INTCO Medical), Jiangxi INTCO Medical Co Ltd (Jiangxi), INTCO Medical (Hong Komg) Co ltd | [RESTRITO] | [RESTRITO] | 5,36 | 31,6 |
| (INTCO HK), INTCO Medical International (Hong Kong) Co Ltd (INTCO Medical HK).Limited | | | | |

4.2.2.2.4. Do pedido de reconsideração a respeito dos cálculos preliminares de margem de dumping do Grupo INTCO

865. Registre-se que o Grupo INTCO protocolou tempestivamente pedido de reconsideração em 27 de fevereiro de 2024 a respeito dos cálculos realizados para fins de determinação preliminar divulgados por meio do Parecer SEI nº 304/2024/MDIC, de 31 de janeiro de 2024, tendo em conta haver necessidade de possíveis ajustes. O pedido foi analisado por meio da Nota Técnica SEI nº 1124/2024/MDIC, de 29 de maio de 2024.

866. A nota técnica citada assim informou:

26. Considerando os argumentos apresentados no pedido de reconsideração do Grupo INTCO, a autoridade investigadora revisitou os cálculos realizados para apuração do valor normal para a empresa Anhui e identificou que, de fato, havia erro de fórmula na apuração do valor normal. Haviam sido considerados indevidamente valores e volumes que não haviam sido atualizados na realização dos testes previstos no Regulamento Brasileiro. Tal erro foi devidamente corrigido.

27. Em relação à classificação das categorias de cliente, a autoridade investigadora identificou que, para a empresa Shandong, houve erro material na atribuição da categoria geral "distribuidor" à categoria "2 (usuário final)" e também havia erro material na atribuição da categoria geral "usuário final" à categoria "trading companies", o que foi corrigido.

28. Para a empresa Anhui, a autoridade investigadora identificou que haviam sido indevidamente desconsideradas as vendas no mercado interno da China para trading companies independentes. Tais vendas deveriam ter sido consideradas na apuração do valor normal, o que também foi corrigido.

29. Em relação à apuração do preço de exportação para as empresas Anhui e Shandong, observou-se que, de fato, haviam sido duplamente deduzidas as despesas com customs declaration, isso porque no apêndice de exportações para o Brasil as colunas continham títulos distintos "other direct sales expenses", e "customs declaration expenses", dando a entender que se tratavam de despesas distintas. Em sede de recurso, ao se observar novamente os apêndices, foi possível verificar que, de fato, a coluna "other direct sales expenses" havia sido reportada pelas empresas para apuração do montante unitário da "customs declaration expenses". A dupla dedução foi corrigida.

30. No que se refere, contudo, à solicitação para que fossem consideradas os ajustes de preços e devoluções reportados pelas empresas para apuração do Valor Normal para os três produtores (Shandong, Anhui e Jiangxi), a autoridade investigadora considerou que esse ajuste não era devido. Isso porque a partir dos dados reportados pelas produtoras não era possível relacionar as devoluções com as

vendas originais, sobretudo no que se refere ao faturamento. Ainda que aparentemente as quantidades vendidas e devolvidas pudessem ser correlacionadas, os valores estornados não correspondiam às vendas originais. Portanto, considerar as devoluções traria distorções ao valor normal porque anularia parte do volume vendido, mas não anularia o faturamento recebido pela venda cancelada.

31. Em relação à solicitação para que fossem utilizadas na reconstrução do preço de exportação as despesas de vendas conforme havia sido reportado pelas das trading companies, segregadas entre despesas diretas e indiretas e apuradas a partir dos balancetes destas empresas, a autoridade investigadora concluiu que a metodologia utilizada por ocasião da determinação preliminar - baseada nas despesas reportadas nas demonstrações financeiras auditadas - seria mais adequada. Isso porque, como os dados fornecidos pelas empresas não haviam sido submetidos à verificação in loco, os balancetes não forneciam a mesma confiabilidade que as demonstrações auditadas. Adicionalmente, importa considerar que as luvas para procedimentos não cirúrgicos representam parcela significativa das vendas das produtoras investigadas, de modo que a utilização dos dados apurados a partir das referidas demonstrações auditadas refletiria as despesas incorridas pelas trading companies do grupo para fins de reconstrução do preço de exportação. Portanto, a Autoridade Investigadora não acolheu este pedido.

867. Assim, o DECOM recomendou o ajuste dos cálculos do Grupo INTCO para fins de determinação preliminar, conforme os montantes a seguir ilustrados:

Margem de Dumping [RESTRITO]

| Empresa | Valor Normal US$/mil unidades | Preço de Exportação US$/mil unidades | Margem de Dumping Absoluta US$/mil unidades | Margem de Dumping Relativa (%) |
|---|---|---|---|---|
| Grupo INTCO: Shandong INTCO Medical Products Co Ltd (Shandong), Anhui INCO Medical Products Co Ltd (Anhui), INTCO Medical Technology Co Ltd (INTCO Medical), Jiangxi INTCO Medical Co Ltd (Jiangxi), INTCO Medical (Hong Komg) Co ltd | [RESTRITO] | [RESTRITO] | 3,22 | 18,9 |
| (INTCO HK), INTCO Medical International (Hong Kong) Co Ltd (INTCO Medical HK). Limited | | | | |

868. Informa-se que, na mesma nota técnica, foi recomendado ajuste no direito antidumping provisório específico, considerando a mesma metodologia aplicada para os demais produtores/exportadores selecionados. Logo, o direito antidumping provisório para o Grupo INTCO passou a US$2,89/mil unidades.

869. As informações contidas na Nota Técnica SEI nº 1124/2024/MDIC foram acatadas pela autoridade competente por meio da Resolução GECEX Nº 604, de 13 de junho de 2024.

4.2.3. Da Tailândia

4.2.3.1. Da Sri Trang

4.2.3.1.1. Do valor normal

870. O valor normal da Sri Trang Gloves (Thailand) Public Company Limited ("SRI Trang") para fins de determinação preliminar foi calculado com base nas respostas ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços apurados a partir dos dados fornecidos efetivos de venda do produto similar praticados no mercado interno tailandês, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

871. Com vistas à apuração do valor normal ex fabrica, foram deduzidas as seguintes rubricas do valor bruto de suas vendas destinadas ao mercado interno: (i) descontos; (ii) ajustes/rebate; (iii) custo financeiro; (iv) frete interno e seguro; (v) armazenagem; (vi) comissões; (vii) despesas indiretas de venda (apenas para teste de vendas abaixo do custo); (viii) despesa de manutenção de estoque; (ix) embalagem; (x) despesas com assistência técnica e (xi) impostos. As referidas rubricas foram deduzidas em conformidade com os dados reportados no apêndice de vendas no mercado interno da produtora.

872. Com relação ao custo de manutenção de estoque, a SRI Trang calculou uma média de dias para o seu giro de estoque. De forma conservadora, a metodologia apresentada pela empresa foi mantida, alterando-se apenas a taxa de juros utilizada, para 0,75%, de forma a refletir a taxa de juros oficial da

economia, conforme Banco Central da Tailândia.

873. Após a apuração dos preços na condição ex fabrica, à vista, de cada uma das operações de venda destinadas ao mercado interno tailandês, buscou-se, para fins de apuração do valor normal, identificar operações que não correspondem a operações comerciais normais, nos termos do § 7º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

874. Nesse contexto, inicialmente, buscou-se apurar se as vendas da empresa no mercado doméstico tailandês foram realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, no momento da venda, conforme o estabelecido no § 1º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013. Para tanto, procedeu-se à comparação entre o valor de cada venda na condição ex fabrica e o custo total de fabricação.

875. O custo de produção foi aferido por meio dos dados reportados pela empresa no apêndice de custo, em sua resposta ao questionário do produtor/exportador. Nesse sentido, o custo total, líquido das despesas de venda, consistiu na soma do custo de manufatura com os valores relativos a despesas gerais e administrativas. Salienta-se que não está claro para o DECOM a natureza e os detalhes do reportado sob a rubrica outras despesas e receitas. Entretanto, de modo conservador, não se realizou quaisquer ajustes para fins desta determinação preliminar e será avaliado, no curso da investigação, a necessidade de eventuais ajustes.

876. Para a apuração do custo total de produção utilizado no teste de vendas abaixo do custo, foram considerados os valores mensais correspondentes ao custo de produção, por CODIP, reportados pela empresa. Salienta-se que para todos os CODIPs foi encontrado o custo para o mês exato de produção, não tendo sido necessária a realização de ajustes nesse sentido.

877. Após a comparação entre o valor da venda ex fabrica e o custo total de produção, líquido das despesas de venda, constatou-se que, do total de transações envolvendo LNC realizadas pela Sri Trang no mercado tailandês ao longo dos 12 meses que compõem o período investigado, [CONFIDENCIAL] foram realizadas a preços abaixo do custo unitário mensal no momento da venda (computados os custos unitários de produção do produto similar, fixos e variáveis, bem como as despesas gerais e administrativas, despesas e receitas financeiras e outras despesas e receitas).

878. O volume de vendas abaixo do custo unitário não superou 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, não podendo, portanto, nos termos do inciso II do § 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, ser desprezado na apuração do valor normal. Assim, foi considerada a totalidade do volume de vendas no mercado interno tailandês para fins de cálculo do valor normal, qual seja, [CONFIDENCIAL].

879. Em atenção ao art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013, passou-se ao exame das vendas realizadas pelo produtor/exportador a partes relacionadas. Consideraram-se todas as vendas ao mercado interno reportadas, realizadas durante o período de investigação de dumping, sendo que a comparação de preços se deu por segmentação de CODIP e categorias de clientes. A partir da análise realizada, informa-se inicialmente que apenas foram reportadas vendas para partes relacionadas para os CODIPs [CONFIDENCIAL], sendo que a diferença ponderada de preço foi [CONFIDENCIAL]%.

880. Diante do resultado alcançado, foram desconsideradas todas as transações realizadas entre partes relacionadas reportadas pela Sri Trang, nos termos do §5o e 6o do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013.

881. Passou-se, por fim, à análise de suficiência, a fim de averiguar se as vendas no mercado interno representaram quantidade suficiente para apuração do valor normal. Considerando o binômio CODIP - categoria de cliente, todas as vendas apresentaram volume suficiente e foram consideradas para fins de cálculo.

882. O valor normal ex fabrica foi então aferido a partir dos dados reportados pela empresa no apêndice de vendas no mercado interno, conforme detalhamento das rubricas apresentado anteriormente. Cumpre ressaltar, a esse respeito, que apesar de as despesas indiretas de vendas terem sido deduzidas para fins do teste de vendas abaixo do custo, estas não foram deduzidas para apuração do valor normal, para fins de garantir a justa comparação com o preço de exportação.

883. Os dados de vendas destinadas ao mercado interno tailandês foram apresentados em moeda local (baht tailandês). Nesse contexto, foi realizado teste de flutuação de câmbio da moeda tailandesa em relação ao dólar estadunidense com base em paridade cambial publicada pelo Banco Central do Brasil, tendo sido atribuídas taxas diárias de referência nos termos do § 2º do art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013. Não se constatou movimento sustentado da taxa de câmbio.

884. Assim, os valores das vendas foram convertidos para dólares estadunidenses pela taxa de câmbio vigente na data de cada operação de venda ou a taxa de câmbio de referência, quando cabível.

885. A partir da metodologia descrita, o valor normal na condição ex fabrica foi ponderado pela quantidade de cada tipo de produto exportado ao Brasil e segmentado por categoria de cliente, obtendo-se como valor normal US$[RESTRITO] por mil unidades de luva).

4.2.3.1.2. Do preço de exportação

886. O preço de exportação da SRI Trang foi apurado a partir dos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda de luvas de procedimento ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013. Ressalta-se que a empresa apenas exportou ao Brasil [CONFIDENCIAL].

887. Para fins de cálculo do preço de exportação na condição ex fabrica, a empresa reportou as seguintes despesas a serem deduzidas do valor bruto de suas vendas destinadas ao mercado brasileiro: (i) custo financeiro; (ii) frete e seguro internos; (iii) manuseio de carga e corretagem; (iv) frete internacional; (v) comissões; (vi) despesas com propaganda e assistência técnica; (vii) outras despesas de vendas; (viii) despesas de manutenção de estoque; e (ix) embalagem.

888. A produtora/exportadora também reportou montantes recebidos a título de drawback, os quais foram, conservadoramente, para fins de determinação preliminar, somados ao preço de exportação, restando a ser avaliado no curso da investigação a natureza e contexto de sua concessão, com o fito de se avaliar se tal drawback detém as condições para poder ser considerado no cálculo.

889. Em relação à despesa de manutenção de estoque, a empresa aplicou a mesma média de dias apresentada no mercado interno para o seu giro de estoque. A metodologia apresentada pela empresa foi mantida, alterando-se, porém, a taxa de juros empregada, conforme parágrafo anterior.

890. Após as deduções descritas acima, apurou-se o valor total de exportação, na condição ex fabrica, relativo às exportações da Sri Trang para o Brasil. Ressalta-se que as despesas indiretas de vendas não foram deduzidas a fim de se garantir justa comparação com o valor normal.

891. Dessa forma, o preço de exportação da Sri Trang, na condição ex fabrica, ponderado pelos CODIPs exportados pela empresa, apurado para fins de determinação preliminar, alcançou US$ [RESTRITO] por mil unidades de luva).

4.2.3.1.3. Da margem de dumping

892. A margem de dumping absoluta é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem de dumping relativa constitui-se na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, tendo sido levados em conta apenas as vendas [CONFIDENCIAL], de modo a se preservar a justa comparação.

893. As margens de dumping absoluta e relativa, apuradas para a Sri Trang Gloves (Thailand) Public Company Limited para fins de determinação preliminar, estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping [RESTRITO]

| Empresa | Valor Normal US$/mil unidades | Preço de Exportação US$/ mil unidades | Margem de Dumping Absoluta US$/ mil unidades | Margem de Dumping Relativa (%) |
|---|---|---|---|---|
| Sri Trang Gloves (Thailand) Public Company Limited | [RESTRITO] | [RESTRITO] | 1,53 | 8,1% |

4.3. Do dumping para efeito da determinação final

894. Informa-se que foram consideradas para fins de determinação final as informações protocoladas nos autos até o encerramento da fase probatória da investigação, 26 de junho de 2024, e as manifestações apresentadas até o fim da fase de manifestações, 16 de julho de 2024, nos termos do §7º e 8º do art. 65 do Decreto nº 8.058, de 2013.

895. Dessa forma, para fins de determinação final foram consideradas as informações complementares às respostas aos questionários dos produtores/exportadores, as quais foram sujeitas a verificações in loco.

896. Informa-se também que, em caso de grupos econômicos constituídos por diversas empresas produtoras e exportadoras de LNC, o cálculo da margem de dumping foi inicialmente realizado por empresa e, ao final, onde aplicável, ponderado pela quantidade exportada ao Brasil para fins de apuração da margem de dumping consolidada para o grupo econômico respectivo, nos termos do § 9º do art. 28 do Decreto nº 8.058/13.

897. Conforme metodologia utilizada desde o parecer preliminar, descrita no item 4.2 deste documento, os cálculos foram realizados em mil unidades, já que se considerou que essa unidade de medida seria mais adequada para fins de justa comparação, sendo a unidade principal de comercialização de luvas não cirúrgicas dos produtores/exportadores, conforme depreendido por meio das verificações in loco realizadas.

4.3.1. Da Malásia

4.3.1.1. Do Grupo Top Glove

898. Consoante item 1.8 deste documento, o Grupo Top Glove possui oito empresas produtoras de luvas para procedimentos não cirúrgicos, a saber: Top Glove SDN BHD (TGSB), Top Quality Glove SDN BHD (TQG), TG Medical SDN BHD (TGM), Flexitech SDN BHD (FLX), GMP Medicare (GMP), Sentienx SDN BHD (STX), Terang Nusa SDN BHD (TNM) e Purnabina SDN BHD (PBSB). O Grupo possui ainda duas trading companies, TG Ecommerce SDN BHD (TGEcommerce), [CONFIDENCIAL], e TG Worldwide SDN BHD (TGWW), [CONFIDENCIAL] e uma empresa importadora no Brasil, a Kevenoll do Brasil Produtos Médicos Hospitalares Ltda. (Kevenoll).

899. Os percentuais das exportações de cada produtor do Grupo para o Brasil estão descritos na tabela abaixo:

[CONFIDENCIAL]

900. Os cálculos realizados para fins de determinação final consideraram os dados reportados pelo Grupo Top Glove em sua resposta ao questionário do produtor/exportador e em sua resposta ao pedido de informações complementares, bem como levaram em consideração os resultados da verificação in loco realizada nos termos do item 1.8 supra.

4.3.1.1.1. Do valor normal

901. O valor normal do Grupo Top Glove para fins de determinação final levou em conta os dados reportados no questionário de produtor/exportador e informações complementares, em especial os Apêndices V - Vendas no mercado doméstico e VI - Custos de produção. Informa-se que o Grupo Top Glove reportou informações individualizadas considerando cada produtor/exportador do Grupo.

902. Registre-se que, entre aqueles produtores/exportadores do Grupo, [CONFIDENCIAL] não realizou exportações para o Brasil, de modo que a apuração da margem de dumping para o Grupo Top Glove não considerou as informações [CONFIDENCIAL] sobre vendas no mercado interno e custos de produção. Por outro lado, [CONFIDENCIAL] não realizou vendas no mercado doméstico.

903. Com relação às categorias de clientes reportadas no Apêndice V, o Grupo havia reportado a trading company relacionada TGEcommerce como [CONFIDENCIAL], mas o Departamento a considerou como [CONFIDENCIAL]. Dessa forma, [CONFIDENCIAL].

904. Com vistas à apuração do valor das vendas ex fabrica, foram deduzidas as seguintes rubricas do valor bruto das vendas no mercado interno: despesas financeiras, despesa de manutenção de estoque, despesas diretas de venda frete e seguro internos; e descontos.

905. Com relação a despesas financeiras, foi considerada a taxa de juro única reportada para o Grupo, tendo sido necessário ajuste no cálculo em função de erro na fórmula. Ainda, apesar de terem sido reportados prazos médios de pagamento, foram utilizados os prazos reais de cada operação de venda de cada produtor.

906. Com relação à despesa de manutenção de estoque, apesar de terem sido reportados valores médios do Grupo para prazos de giro de estoque, estoques médios e vendas diárias, o Departamento calculou valores individuais destas variáveis para cada empresa, além de ter considerado o custo de manufatura de cada produtor. Dessa forma, o cálculo das despesas de manutenção de estoque foi individualizado para cada produtor.

907. Com relação a despesas diretas de venda, apesar ter sido reportado percentual médio do Grupo, o Departamento calculou percentual individual para cada produtor do Grupo. Ainda, foram retiradas do cálculo [CONFIDENCIAL].

908. Destaca-se ainda que foram reportados valores referentes às rubricas surcharges - [CONFIDENCIAL] - e notas de débito, após correção no rateio por fatura.

909. Após a apuração dos preços na condição ex fabrica, à vista, das operações de venda destinadas ao mercado interno malaio de cada um das empresas do Grupo, buscou-se identificar operações que não correspondessem a operações comerciais normais, nos termos do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013, isto é, operações em que o preço de venda foi realizado abaixo do custo de produção calculado.

910. Nesse contexto, buscou-se apurar se as vendas da empresa no mercado doméstico foram realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, no momento da venda, conforme o estabelecido nos §1 ao 4º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013. Para tanto, procedeu-se à comparação entre o valor de cada venda na condição ex fabrica e o custo de produção mensal unitário.

911. Para a apuração do custo total de produção utilizado no teste de vendas abaixo do custo, foram considerados os valores mensais correspondentes ao custo de produção fixos e variáveis, por Codip, reportados pelos produtores/exportadores do Grupo.

912. O custo de produção foi aferido por meio dos dados reportados pelos produtores/exportadores do grupo no apêndice de custo, em suas respostas ao questionário do produtor/exportador. Nesse sentido, o custo total, líquido das despesas de venda, consistiu na soma do custo de manufatura com os valores relativos a despesas gerais e administrativas, e financeiras.

913. Ainda sobre o custo de produção, registra-se que as despesas gerais e administrativas reportadas no apêndice de custos foram ajustadas para espelhar os percentuais individuais de cada produtor. Ademais, foi ajustada a memória de cálculo reportada, desconsiderando-se contas de receita que haviam sido computadas como despesas gerais e administrativas, consideradas a partir do balancete de cada produtor. Foram excluídas ainda algumas contas que dizem respeito a provisões (as quais apresentavam saldos com sinal invertido), conforme verificado em verificação in loco.

914. Da mesma forma, as receitas/despesas financeiras reportadas como um percentual para o Grupo, foram recalculadas para espelhar os percentuais individuais reportados para cada produtor.

915. Por fim, tanto para as despesas gerais e administrativas quanto para as receitas/despesas financeiras foram retirados os valores referentes à [CONFIDENCIAL].

916. Calculado o custo total de produção, buscou-se apurar se as vendas no mercado doméstico malaio de cada produtor do Grupo Top Glove foram realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, no momento da venda. Para tanto procedeu-se à comparação entre o valor de cada venda e o custo total de fabricação reportado de cada produtor do Grupo Top Glove, ambos na condição ex fabrica.

917. Registre-se que, com relação ao valor da venda ex fabrica para fins do teste de vendas abaixo do custo, para o cálculo das despesas indiretas de venda foram excluídas, com base no cômputo realizado a partir do balancete, contas de receita que haviam sido consideradas como despesas indiretas. Foram também excluídas contas de despesas que apresentavam saldos positivos. Da mesma forma, não foram considerados montantes de despesas indiretas de venda referentes à [CONFIDENCIAL] pela mesma razão já apontada anteriormente.

918. Após a comparação entre o valor da venda ex fabrica e o custo total de produção, apurou-se o total de transações envolvendo LNC realizadas por cada produtor do Grupo Top Glove no mercado malaio ao longo dos 12 meses que compõem o período investigado, realizadas a preços abaixo do custo unitário mensal no momento da venda.

919. Constatou-se que, com exceção [CONFIDENCIAL], para todos os outros produtores, o volume de vendas abaixo do custo unitário superou 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, o que, nos termos do inciso II do § 3o do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013, o caracteriza como em quantidades substanciais. Ademais, constatou-se, para cada produtor, à exceção [CONFIDENCIAL], que houve vendas nessas condições durante todo o período de investigação, ou seja, em um período de 12 meses, caracterizando as vendas como tendo sido realizadas no decorrer de um período razoável de tempo, nos termos do inciso I do § 2o do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013. A tabela abaixo descreve o percentual de vendas abaixo do custo de cada produtor:

[CONFIDENCIAL]

920. Posteriormente, apurou-se, para cada produtor do Grupo Top Glove [CONFIDENCIAL], o volume de vendas abaixo do custo que superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação, para efeitos do inciso I do §2o do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013, considerado como período razoável, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. As vendas que superaram o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação foram consideradas para fins de cálculo de margem de dumping. As demais vendas foram consideradas como tendo sido realizadas a preços abaixo do custo de produção, não se tratando, portanto, de operações comerciais normais, nos termos do §§2o e 4o do art. 14 mencionado.

921. Em atenção ao §6o do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013, passou-se ao exame das vendas realizadas pelos produtores a partes relacionadas. Consideraram-se todas as vendas reportadas no mercado interno realizadas durante o período de investigação de dumping, e não apenas aquelas que cumpriram os critérios dos testes de vendas abaixo do custo. Conforme apontado acima, a comparação de preços foi feita apenas por Codip, já que a única categoria de clientes foi a de [CONFIDENCIAL].

922. No que tange ao relacionamento, os produtores/exportadores [CONFIDENCIAL] realizaram vendas [CONFIDENCIAL]. Já os produtores/exportadores [CONFIDENCIAL] realizaram vendas [CONFIDENCIAL].

923. Durante o período de análise de dumping, observou-se que a diferença média de preços observada nas transações entre [CONFIDENCIAL] relacionados e independentes foi superior a 3%, para [CONFIDENCIAL] daqueles produtores, a saber, [CONFIDENCIAL]. Diante do resultado alcançado, foram desconsideradas todas as transações realizadas entre partes relacionadas reportadas por esses produtores mencionados, nos termos do §5o e 6o do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013.

924. Buscou-se ainda avaliar se as vendas no mercado interno da Malásia foram realizadas em quantidades suficientes, tendo como referencial o somatório por tipo de produto (Codip) das quantidades exportadas, conforme o §1º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013. Ressalte-se que para esta análise foram desconsideradas as vendas abaixo do custo médio de P5 e as vendas para partes relacionadas com diferença de preços acima ou abaixo do percentual de 3%, nos termos do §2º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013.

925. Após tais procedimentos, para os produtores [CONFIDENCIAL], o valor normal foi apurado a partir das vendas no curso normal de comércio em quantidades representativas reportadas no Apêndice V - Vendas no mercado interno da Malásia.

926. Já os produtores [CONFIDENCIAL] reportaram Codips que não foram vendidos no mercado interno em quantidades suficientes, os quais, por essa razão, foram construídos tomando como base o custo de produção médio do período de dumping, reportado no Apêndice VI - Custo de produção, adicionando-se as despesas operacionais, exceto de vendas. Foi acrescido, ao custo médio obtido, percentual de margem de lucro, calculado com base nas vendas no mercado interno para os produtores [CONFIDENCIAL] que não realizou vendas no mercado interno malaio, teve sua margem de lucro calculada

com base na margem de lucro ponderada do Grupo, excluindo-se, para fins desta determinação final, os dados da [CONFIDENCIAL], empresa do Grupo que não exportou ao Brasil, que também compunha a metodologia de apuração da margem lucro para aquela empresa.

927. Registre-se que os dados de vendas destinadas ao mercado interno malaio foram apresentados em moeda local (ringgit - MYR). Nesse contexto, foi realizado teste de flutuação de câmbio da moeda malaia em relação ao dólar estadunidense com base em paridade cambial publicada pelo Banco Central do Brasil, tendo sido atribuídas taxas diárias de referência nos termos do § 2o do artigo 23 do Decreto no 8.058, de 2013. Assim, os valores das vendas foram convertidos para dólares estadunidenses pela taxa de câmbio vigente na data de cada operação de venda ou a taxa de câmbio de referência, quando cabível.

928. A partir da metodologia utilizada, foi apurado o valor normal na condição ex fabrica para cada Codip de cada produtor. Na sequência, para determinar o valor normal de cada produtor, os montantes foram ponderados pelas quantidades exportadas para o Brasil para cada tipo de produto e para cada empresa do grupo.

929. Por fim, o valor normal calculado por produtor foi então ponderado pelas quantidades exportadas de cada um para se chegar ao valor normal consolidado para o Grupo Top Glove, alcançando US$ [RESTRITO] /mil unidades [RESTRITO] por mil unidades de luva).

4.3.1.1.2. Do preço de exportação

930. As vendas do Grupo Top Glove para o Brasil ocorreram por meio de [CONFIDENCIAL]:

a) [CONFIDENCIAL];

b) [CONFIDENCIAL];

c) vendas do produtor do Grupo para a trading relacionada TG Worldwide [CONFIDENCIAL], e

d) [CONFIDENCIAL];

e) para o importador relacionado Kevenoll.

931. Os preços de exportação [CONFIDENCIAL] foram apurados a partir dos dados das respostas ao questionário do produtor/exportador, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, que determina que o preço de exportação será o recebido, ou o preço de exportação a receber, pelo produtor, do produto exportado ao Brasil.

932. Os preços de exportação [CONFIDENCIAL], da mesma forma, foram apurados a partir dos dados das respostas ao questionário do produtor/exportador, tendo o cálculo obedecido ao art. 19 e 20 do Decreto nº 8.058, de 2013, que determina que o preço de exportação será reconstruído a partir do preço efetivamente recebido, ou o preço a receber, pelo exportador.

933. Já os preços de exportação [CONFIDENCIAL] foram calculados conforme determina o inciso I do art. 21 do Decreto nº 8.058, de 2013, segundo o qual, em razão de associação ou relacionamento entre o produtor e o importador, o preço de exportação poderá ser construído a partir do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente. Dessa forma, para este canal foram utilizados os dados de revenda de LNC ao primeiro comprador independente no mercado brasileiro, reportados pela Kevenoll na resposta ao questionário do importador.

934. A respeito das exportações realizadas pelo [CONFIDENCIAL], considerando que as exportações para o Brasil [CONFIDENCIAL], o preço de exportação foi calculado deduzindo-se as seguintes rubricas do valor bruto das exportações para o Brasil: despesas financeiras, despesas de venda diretas do produtor, despesa de manutenção de estoque, descontos e frete e seguro internacionais.

935. Com relação a despesas financeiras, foi considerada a taxa de juro única reportada para o Grupo, tendo sido necessário ajuste no cálculo em função de erro na fórmula. Ainda, apesar de terem sido reportados prazos médios de pagamento, foram utilizados os prazos reais de cada operação de exportação de cada produtor.

936. Com relação a despesas diretas de venda, apesar ter sido reportado percentual médio do Grupo, o Departamento calculou percentual individual para cada produtor do Grupo.

937. Com relação à despesa de manutenção de estoque, apesar de terem sido reportados valores médios do Grupo para prazos de giro de estoque, estoques médios e vendas diárias, o Departamento calculou valores individuais destas variáveis para cada empresa, além de ter considerado o custo de manufatura de cada produtor. Dessa forma, o cálculo das despesas de manutenção de estoque foi individualizado para cada produtor.

938. Com relação a descontos, após correção no rateio por fatura, foram computadas as notas de crédito referentes às operações.

939. Destaca-se ainda que os valores de surcharges, [CONFIDENCIAL] foram acrescidas aos preços brutos das exportações para o Brasil, após correção no rateio por fatura.

940. Por fim, destaca-se que, para fins tanto de cálculo do valor normal quanto do preço de exportação, não foram deduzidos montantes relativos a embalagens.

941. A respeito das exportações realizadas pelo [CONFIDENCIAL] - venda feita do produtor do Grupo para a trading relacionada TGWW [CONFIDENCIAL]. Dessa forma, o preço de exportação foi calculado deduzindo-se as seguintes rubricas, referentes à TGWW: despesas gerais e administrativas, despesas diretas e indiretas de venda, e margem de lucro da trading company independente, obtida junto à trading independente Janco Holdings Limited

942. Com relação a despesas gerais e administrativas, foi ajustada a memória de cálculo reportada, desconsiderando-se contas de receita que haviam sido computadas como despesas gerais e administrativas, a partir do balancete da TGWW. Foram também excluídas contas daquelas despesas que apresentavam saldos positivos. A exclusão deveu-se ao fato de que algumas contas dizem respeito a provisões, conforme verificado em verificação in loco,.

943. Com relação a despesas diretas e indiretas de venda, apesar ter sido reportado percentual médio para o Grupo, o Departamento calculou percentual individual para cada produtor, com base nas informações reportadas.

944. Foram também deduzidas as despesas do produtor/exportador, a saber: despesas financeiras, despesas de venda diretas do produtor, despesa de manutenção de estoque, descontos e frete e seguro internacionais. A essas rubricas foram igualmente feitos os ajustes detalhados na seção de exportações realizadas pelo [CONFIDENCIAL].

945. Já a respeito das exportações realizadas pelo [CONFIDENCIAL] para o importador relacionado Kevenoll, a reconstrução partiu do preço bruto de revenda no Brasil desta última, deduzindo-se (i) PIS/Cofins e (ii) ICMS, (iii) descontos e abatimentos e (iv) frete e (v) seguro, para a obtenção do preço líquido de revenda. Em seguida com o intuito de retirar o efeito da empresa relacionada brasileira nos preços praticados aos clientes independentes no Brasil, - e obter o preço CIF internado - foram deduzidas: (i) despesas gerais e administrativas e as (ii) despesas de vendas, incorridas pela Kevenoll. Ambas despesas haviam sido reportadas calculadas em relação ao custo e foram ajustadas para que fossem percentuais relativos à receita líquida; e (iii) margem de lucro.

946. Com relação à margem de lucro, como a Kevenoll é relacionada aos produtores/exportadores do Grupo Top Glove, a margem de lucro da própria empresa não pôde ser considerada, uma vez que estaria impactada por este relacionamento. Assim, foi calculada margem de lucro com base nas DREs dos importadores independentes que responderam ao questionário de importador e não apresentaram prejuízo no período considerado.

947. Em seguida, apurou-se o preço CIF internado no mercado brasileiro das LNC revendidas pela Kevenoll no período de análise, a partir da dedução de despesas de importação, que incluíram (i) imposto de importação e (ii) AFRMM e (iii) despesas de internação.

948. Com relação às despesas de internação reportadas pela Kevenoll, registre-se que algumas das rubricas reportadas foram reclassificadas pelo Departamento como despesas diretas de venda. Assim, a coluna "26. Desova de container" (despesa relativa à [CONFIDENCIAL], atividade realizada [CONFIDENCIAL]) e a coluna "39. Transporte interno-local desembaraço p/importador (despesa pela [CONFIDENCIAL]) foram requalificadas como despesas de venda.

949. Já as colunas "33. Outras [3] Other fees paid to the shipper" (despesa relativa [CONFIDENCIAL]), "34. Outras [4] Courier fee paid to the shipper" (despesa relativa [CONFIDENCIAL]), "35. Outras [5] Taxas de Delivery Fee paid to the shipper" (despesa referente ao [CONFIDENCIAL]) "35.1. Outras [6] Diferença do câmbio do Frete e Seguro Internacionais quando do pagamento" (referente a [CONFIDENCIAL]), "35.3 Outras [8] Logistic charge paid to the shipper" (referentes a [CONFIDENCIAL]), "35.4. Outras [9] Lift off II paid to the shipper" (referentes a [CONFIDENCIAL]), e "35.5. Outras [10] ISPS paid to the shipper" (são despesas de [CONFIDENCIAL]) foram requalificadas como despesas de frete.

950. Para a obtenção do preço FOB [CONFIDENCIAL] foram deduzidos (i) frete internacional e (ii) seguro internacional.

951. Em seguida, com vistas a se apurar o preço de exportação na condição FOB no produtor, foram deduzidas as seguintes despesas [CONFIDENCIAL]: (i) despesas gerais e administrativas, (ii) despesas de venda, (iii) e (iii) margem de lucro, este último obtido junto à trading independente Janco Holdings Limited.

952. Finalmente, para se obter o preço EXF no produtor, foram deduzidas: (i) despesa de manutenção de estoque do produtor; (ii) despesas diretas do produtor; e (iii) custos de oportunidade (custo financeiro e custo de manutenção de estoque) no importador.

953. Com relação à despesa de manutenção de estoque do produtor o valor de estoque médio foi ajustado desconsiderando-se [CONFIDENCIAL]. O DECOM entende pertinente a exclusão tendo em conta não se tratar de despesa efetiva incorrida.

954. Os preços ex fabrica no produtor em reais foram então convertidos para dólares estadunidenses a partir da taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, de acordo com o disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

955. Dessa forma foram obtidos os preços de exportação ex fabrica em US$/mil unidades para cada Codip e produtor realizadas por meio do [CONFIDENCIAL].

956. Destaca-se aqui que, com relação ao [CONFIDENCIAL] e conforme descrito nos relatórios de verificação in loco da Kevenoll e do Grupo Top Glove, a identificação dos produtores dos lotes revendidos pela Kevenoll coube ao Grupo Top Glove. Assim, em algumas revendas (0,39% do volume revendido) não foi possível a identificação dos produtores e, por essa razão, seus valores e volumes de revenda foram rateados para os demais produtores, conforme o percentual de cada um no total revendido.

957. Destaca-se que após a elaboração da nota técnica de fatos essenciais, em revisão dos arquivos de trabalho, foram detectados erros de fórmula referentes ao rateio para os demais produtores, os quais foram corrigidos para fins da determinação final, conforme descrito abaixo.

958. Dessa forma, após a obtenção dos preços de exportação ex fabrica por Codip e produtor nos [CONFIDENCIAL] de exportação, obtiveram-se os preços de exportação médios ponderados para cada produtor.

959. Os preços de exportação calculados foram ponderados pelos volumes exportados, obtendo-se, assim, o preço de exportação ex fabrica consolidado para o Grupo Top Glove, para fins de determinação final, o qual alcançou US$ [RESTRITO] /mil unidades ([RESTRITO] por mil unidades de luvas).

4.3.1.1.3. Da margem de dumping

960. A margem de dumping absoluta é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping consiste na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

961. Apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para o Grupo Top Glove, calculadas conforme descrito nos tópicos anteriores:

| Margem de Dumping[RESTRITO] | | | |
|---|---|---|---|
| Valor NormalUS$/mil unidades | Preço de ExportaçãoUS$/mil unidades | Margem de Dumping AbsolutaUS$/mil unidades | Margem de Dumping Relativa(%) |
| [RESTRITO] | [RESTRITO] | 6,56 | 33,9% |

962. Desse modo, para fins de determinação final, apurou-se que a margem de dumping absoluta do Grupo Top Glove alcançou US$ 6,56/mil unidades (seis dólares estadunidenses e cinquenta e seis centavos por mil unidades de luva).

4.3.1.1.3.1. Das manifestações sobre a margem de dumping do Grupo Top Glove

962. Em 15 de dezembro de 2023, a Targa apresentou manifestação relativa à resposta ao questionário e às informações complementares apresentadas pelo produtor/exportador Grupo Top Glove em 9 de outubro de 2023 e 29 de novembro de 2023, respectivamente.

963. A Targa expressou preocupação sobre a confidencialidade das informações do Grupo, o que impediria a ampla defesa. Solicitou esclarecimentos sobre a "unidade de comercialização" apresentada, já que a Top Glove teria usado "carton" e "kg" sem especificar a quantidade de luvas por caixa ou o critério de conversão para kg.

964. A Targa enfatizou a importância do critério de conversão para comparação justa entre o produto importado e o doméstico e requereu que a Top Glove fornecesse o critério de conversão da unidade de luva para kg.

965. A manifestante destacou que a Top Glove teria pedido para incluir o peso das luvas como critério no CODIP, mas isso não seria relevante, pois todas as luvas competiriam no mesmo mercado independentemente do peso. Segundo a Targa, a Supermax teria confirmado que o peso não diferenciaria as luvas no mercado investigado.

966. A Targa ressaltou que a Top Glove mencionou em sua resposta ao questionário a existência de vendas de luvas de segunda mão. No entanto, devido à confidencialidade das informações, de acordo com a manifestante, não teria ficado claro se essas vendas teriam ocorrido no mercado interno, para exportação ao Brasil ou a outros países. Portanto, a Targa solicitou que a Top Glove esclarecesse a existência dessas vendas em cada um desses mercados e se a embalagem das luvas indicaria que seriam de segunda mão.

967. A Targa salientou que a empresa TG Ecommerce SDN BHD, não listada como afiliada da Top Glove no questionário do exportador, teria vendido luvas de procedimento não cirúrgico no mercado interno da Malásia. Embora a Top Glove tenha argumentado que não teria incluído essas vendas no questionário porque TGEcommerce seria o braço de e-commerce da Top Glove Corporation Bhd (TGCB) e não produzia nem exportaria luvas para o Brasil, a Targa entende que esse argumento seria insuficiente para justificar a omissão da informação sobre a afiliada envolvida na comercialização do produto e a ausência dos dados de vendas no mercado interno na resposta ao questionário do exportador.

968. Segundo a manifestante, a DECOM teria dado à Top Glove uma nova chance de incluir as vendas da TGEcommerce no questionário do exportador. No entanto, a Top Glove novamente teria recusado, alegando que as vendas da TGEcommerce seriam revendas internas e não relevantes para o cálculo da margem. Contrariamente, as vendas por e-commerce no mercado interno seriam consideradas "operações comerciais normais" pelo Acordo Antidumping da OMC e pelo Decreto nº 8.058/2013.

969. Conforme entendimento da Targa, a Top Glove teria deixado de reportar deliberadamente as vendas realizadas pela TGECommerce, uma parte relacionada, no questionário do exportador. No questionário, a Top Glove não teria mencionado a TGECommerce como afiliada envolvida na produção, venda ou distribuição do produto investigado, mesmo quando o item 3.1 solicitava explicitamente essa informação.

970. Nesse sentido, para o cálculo do valor normal, seria necessário apresentar dados de vendas do produto similar e aquisições de insumos, especialmente quando houvesse partes relacionadas. A cooperação completa do grupo econômico seria essencial para um cálculo justo da margem de dumping, e a falta de cooperação poderia resultar em um resultado menos favorável para a empresa, enfatizou a manifestante.

971. Mesmo após ser solicitada pelo DECOM, a Top Glove teria se recusado a fornecer essas informações, confirmando a intenção deliberada de omissão. A alegação de que a autoridade brasileira não poderia solicitar dados da cadeia a jusante não justificaria a omissão dessas informações essenciais.

972. Em 18 de dezembro de 2023, a Targa questionou se a origem inicial do documento "4.9b - TGCB - 2022 Audited Account_VR.pdf", apresentado na resposta ao questionário de produto/exportador, seria a língua inglesa, pois o campo "auditors" não estaria preenchida e solicitou a comprovação de que a versão original do documento estaria em uma das línguas da OMC, para apresentação sem tradução juramentada.

973. Na data de 27 de dezembro de 2023, a Top Glove manifestou-se em relação aos questionamentos da Targa realizados nos dias 15 e 18 de dezembro. Afirmou que as informações complementares apresentadas estariam de acordo com o Decreto n. 8058/2013 e que o tratamento confidencial teria sido justificado. Com relação às revendas domésticas da parte relacionada TG Ecommerce constantes do Apêndice V, a Top Glove afirmou que, segundo o caderno DECOM nº 3, quando a margem é calculada para o produtor, levando-se em conta esta qualidade, são consideradas, em regra, apenas as vendas de produto objeto da investigação/similar estrangeiro de fabricação própria, sendo descartadas as revendas.

974. Em 29 de dezembro de 2023, a Targa apresentou manifestação com relação à manifestação apresentada pela Top Glove em 27 de dezembro de 2023 para justificar a ausência de fornecimento de informações dos dados de venda de luva de procedimento de parte relacionada TG Ecommerce Sdn Bhd no mercado interno da Malásia.

975. A Targa afirmou que, segundo a petição apresentada pela Top Glove, a empresa não precisaria apresentar os dados de venda da TG Ecommerce Sdn Bhd no mercado interno da Malásia, baseando-se na orientação do Caderno do DECOM n. 3. No entanto, a Top Glove teria omitido um parágrafo importante desse documento, que explicaria que a margem de dumping poderia ser calculada tanto para produtores quanto para exportadores. No Brasil, ao calcular a margem para produtores, teriam considerado apenas as vendas de produtos fabricados por eles, descartando revendas, a menos que o preço de exportação precisasse ser reconstruído devido a associações entre produtor, exportador e importador.

976. A Targa enfatizou que, quando a margem de dumping fosse individualizada por exportador, comparar-se-iam as revendas no mercado interno do país exportador ou em um terceiro país com as revendas para o Brasil. A TG Ecommerce Sdn Bhd, parte relacionada na Malásia, teria feito vendas internas que deveriam ser reportadas. O DECOM solicitaria informações detalhadas das partes relacionadas para garantir uma apuração precisa do valor normal e do preço de exportação, conforme previsto no Decreto nº 8.058/2013. A Top Glove, entretanto, teria recusado fornecer esses dados, de acordo com a manifestante.

977. A Targa solicitou que fosse aplicada a melhor informação disponível para determinar o valor normal da Top Glove, considerando a omissão da TG Ecommerce Sdn Bhd e a recusa em fornecer os dados de venda no mercado interno da Malásia durante o período de investigação.

978. Em 22 de dezembro de 2023, o Grupo Top Glove apresentou manifestação em nome da importadora relacionada Kevenoll, relativa à margem de lucro alternativa atribuída a esta importadora para fins de reconstrução do preço de exportação da Top Glove.

979. A Top Glove sugeriu a utilização da margem de lucro da Profarma Distribuidora de Produtos Farmacêuticos S.A. como substituta da margem de lucro da Kevenoll, pois cumpriria os requisitos legais, seguiria as instruções do Departamento e seria a melhor alternativa disponível, de acordo com a manifestante.

980. A manifestante salientou que, ao contrário da Kevenoll, as empresas do segmento analisado que possuiriam balanços financeiros publicamente disponíveis realizariam vendas no varejo por meio de lojas físicas, tornando-as inadequadas como empresas substitutas. Ter-se-ia considerado a utilização de outra empresa importadora e atacadista participante da investigação, mas seus relatórios financeiros seriam confidenciais.

981. Portanto, o Grupo Top Glove destacou que a margem de lucro da Profarma seria a mais adequada para ser utilizada como substituta. A Profarma seria uma grande empresa brasileira que atuaria no comércio atacadista de produtos farmacêuticos e possuiria DRE disponível ao público. Embora o grupo incluísse empresas de varejo, a controladora atuaria apenas no atacado, assim como a Kevenoll, vendendo seus produtos a partir de centros de distribuição.

982. O objeto social da Profarma seria similar ao da Kevenoll, que realizaria apenas vendas no atacado, conforme esclarecido em sua resposta ao questionário de importador. A margem de lucro da controladora da Profarma para 2022 teria sido de 1,09% (lucro líquido/receita líquida).

983. Para reafirmar a justificativa de utilização da margem de lucro da Profarma, anexou-se também o DRE público e auditado de 2022 da Pague Menos, outra empresa do ramo, mas que atua apenas no varejo e, portanto, também inadequada como empresa substituta.

984. Em manifestação protocolada em 16 de julho de 2024, o importador Kevenoll apontou ter havido incorreção em fórmula do custo financeiro do Apêndice IV - Revendas no Brasil das minor corrections, de forma que aquele custo foi calculado de forma absoluta e não unitária. A parte solicitou que para fins de reconstrução do preço de exportação o DECOM realizasse o devido ajuste.

4.3.1.1.3.2. Dos comentários do DECOM

985. Com relação à sugestão da margem de lucro, o DECOM entendeu mais adequado calcular a margem com base nas respostas do questionário de importadores, considerando as DREs reportadas. A margem foi calculada em percentual a que correspondeu a rubrica de lucro líquido em relação à rubrica receita líquida de vendas, fazendo-se a ponderação pelos volumes importados em mil unidades de cada importador. Destaca-se que foram desconsiderados os importadores relacionados a exportadores das origens investigadas.

986. Com relação à incorreção da fórmula de custo financeiro do Apêndice IV-Revendas no Brasil das minor corrections da Kevenoll - referente à reconstrução do preço de exportação a partir das revendas daquele importador -, o DECOM aponta que já havia identificado o erro e feito o ajuste, utilizando o preço unitário ao invés do valor da venda.

987. Com relação às questões levantadas pela Targa referentes à resposta ao questionário e às informações complementares do Grupo Top Glove, o DECOM esclarece, de início, que o relatório de verificação in loco naquele exportador apresenta na de rodapé 1 que um carton corresponde a mil unidades de luvas.

988. Com relação ao peso das luvas da Top Glove, o DECOM informa que a característica está incluída no codprod utilizado pelo Grupo e foi validada em verificação in loco.

989. Sobre as "second grade gloves" referidas no questionário da Top Glove, o DECOM ressalta que a questão foi tratada nas etapas de segregação entre o produto investigado e não investigado e, da mesma forma, foi validada pela equipe verificadora.

990. Sobre a alegação de que a Top Glove não teria reportado revendas da TGEcommerce, o DECOM destaca que revendas não são consideradas para fins de cálculo do valor normal e que o questionário de produtor/exportador pede que sejam reportadas as vendas de fabricação própria. Apesar de o DECOM ter solicitado as revendas da TGEcommerce, o seu não fornecimento não teve impacto sobre o cálculo referido, conforme se depreende do descrito no item 4.3.1.1.1. Registra-se que todas as vendas para partes relacionadas foram verificadas e que foram realizados os devidos testes para determinar se referiam-se a vendas em condições normais de comércio.

991. Com relação à indagação da Targa acerca da língua original utilizada para elaboração do documento "Directors' Report and Audited Financial Statements" da Top Glove Corporation Bhd, a holding do Grupo, o DECOM faz referência ao relatório da verificação in loco onde aponta que a equipe realizou o teste de totalidade considerando não o demonstrativo referido, mas os demonstrativos financeiros auditados das empresas produtoras e exportadoras do Grupo, de forma separada.

4.3.1.2. Do Grupo Supermax

992. Conforme já mencionado, o Grupo Supermax possui 3 (três) produtores/exportadores, a saber: Maxter Glove Manufacturing SDN BHD, Maxwell Glove Manufacturing BHD., Supermax Glove Manufacturing SDN. BHD.

993. Os cálculos realizados para fins de determinação final consideram os dados reportados pelo Grupo Supermax em sua resposta ao Questionário do Produtor/exportador e em sua resposta ao pedido de informações complementares, bem como leva em consideração os resultados da verificação in loco realizada nos termos do item 1.8 supra.

4.3.1.2.1. Do valor normal

994. O valor normal do Grupo Supermax para fins de determinação final foi apurado com base nos dados fornecidos em resposta ao questionário do exportador, consoante detalhado no item 1.8, pelos três produtores/exportadores do grupo. Todas as três produtoras exportaram o produto em questão para o Brasil no período de investigação de dumping. As participações da Maxter, da Maxwell e da Supermax Glove no volume total exportado em unidades para o Brasil no período corresponderam respectivamente a [CONFIDENCIAL].

995. Considerando que somente a Supermax Glove comercializou o produto em questão no mercado interno da Malásia, para fins de determinação final, buscou-se apurar o valor normal da produtora/exportadora Supermax Glove a partir dos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda do produto similar praticados no mercado interno malaio, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto no 8.058, de 2013.

996. Para as empresas Maxter Glove Manufacturing SDN BHD e Maxwell Glove Manufacturing BHD, o valor normal foi calculado com base no custo de produção.

997. A respeito da Supermax Glove, em resposta ao Apêndice V - Vendas no Mercado Interno, a empresa reportou todas as vendas no mercado interno da Malásia. Realizado teste de suficiência das vendas, nos termos do § 1º do Art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013, apenas um CODIP [CONFIDENCIAL] teve suas vendas no mercado interno do país exportador consideradas como em quantidade suficiente para a apuração do valor normal.

998. Assim, com vistas à apuração do preço de venda ex fabrica a ser utilizado na identificação das operações comerciais normais, foram deduzidas as seguintes rubricas do valor bruto de suas operações destinadas ao mercado interno da Malásia: despesas indiretas de venda e custos de oportunidade (custo financeiro e custo de manutenção de estoque).

999. Após a apuração dos preços na condição ex fabrica, à vista, de cada uma das operações de venda destinadas ao mercado interno da Malásia, buscou-se, para fins de apuração do valor normal, identificar operações que não correspondem a operações comerciais normais, nos termos do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

1000. Nesse contexto, buscou-se apurar se as vendas da empresa no mercado doméstico foram realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, no momento da venda, conforme o estabelecido nos §1 ao 4º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013. Para tanto, procedeu-se à comparação entre o valor de cada venda na condição ex fabrica e o custo de produção mensal unitário.

1001. O custo de produção foi aferido por meio dos dados reportados pela empresa no apêndice de custo, em sua resposta ao questionário do produtor/exportador. Nesse sentido, o custo total, líquido das despesas de venda, consistiu na soma do custo de manufatura com os valores relativos a despesas gerais e administrativas. Ressalta-se que houve alteração ante aos dados utilizados na determinação preliminar, pois no curso da verificação in loco foram retiradas do apêndice de custos as despesas de frete que podiam ser atribuídas diretamente às vendas, bem como foram transferidas, para a rubrica de despesas indiretas de vendas, determinadas despesas relacionadas às vendas, como propagandas, viagens e etc., conforme relatado no relatório de verificação in loco.

1002. Da comparação entre o valor normal da venda ex fabrica e o custo mensal de produção para o CODIP com vendas suficientes, constatou-se que, do total de operações realizadas pela Supermax Glove no mercado malaio, ao longo dos 12 meses que compõem o período de análise de prática de dumping, [CONFIDENCIAL] unidades de luva) foram realizadas a preços abaixo do custo unitário no momento da venda. Desse modo, o volume de vendas abaixo do custo unitário superou 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, devendo-se então comparar o preço de venda ao custo de produção médio de P5, conforme instrui o § 4º, art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, para tais vendas abaixo do custo.

1003. Ao serem comparadas ao custo de produção médio de P5, constatou-se que [CONFIDENCIAL] unidades) foram realizadas abaixo do custo. Portanto, o correspondente a [CONFIDENCIAL] unidades) das vendas destinadas ao mercado interno da Malásia foi realizada a preços

que permitiram a recuperação de todos os custos dentro de período razoável de tempo, sendo consideradas operações comerciais normais.

1004. Buscou-se ainda avaliar se as vendas no mercado interno da Malásia foram realizadas em quantidades suficientes por meio da comparação do binômio CODIP-categoria de cliente, tendo como referencial as quantidades exportadas por tipo de produto (CODIP) e categorias de clientes por meio dos canais de distribuição identificados, conforme § 1º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013. Ressalte-se que foram desconsideradas as vendas abaixo do custo médio de P5, nos termos do §2º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013.

1005. Deste modo, para o [CONFIDENCIAL] CODIP em que houve vendas representativas no mercado interno, calculou-se o valor normal a partir dos dados do Apêndice V - Vendas no mercado interno. Para os demais CODIPs revendidos no Brasil - [CONFIDENCIAL] -, o valor normal foi construído com base no custo médio incorrido na produção do produto no período de dumping, a partir dos dados reportados pela Supermax Glove no Apêndice VI - Custo Total. Foram adicionadas as despesas operacionais, exceto vendas. A margem de lucro utilizada na construção do valor normal foi obtida a partir das vendas no mercado interno da Supermax, em que houve margem de lucro de [CONFIDENCIAL]%.

1006. Registra-se que para os demais produtores/exportadores do grupo (Maxter e Maxwell), o valor normal foi apurado a partir dos dados de custos de produção de cada empresa fornecidos em resposta ao questionário, visto que tais empresas não realizaram vendas de luvas para procedimento não cirúrgico no mercado interno da Malásia. A margem de lucro utilizada no cálculo para essas empresas foi a obtida a partir das vendas no mercado interno da Supermax.

1007. Apurou-se então, para cada empresa do grupo, a média dos valores normais dos CODIPs ponderada pelos volumes revendidos pela Supermax Brasil no mercado brasileiro, obtendo-se assim o valor normal de cada empresa. Registre-se que foram revendidos no Brasil produtos das três produtoras do grupo, referente aos CODIPs [CONFIDENCIAL].

1008. Os dados de vendas destinadas ao mercado interno tailandês foram apresentados em moeda local (ringgit da malásia). Nesse contexto, foi realizado teste de flutuação de câmbio da moeda tailandesa em relação ao dólar estadunidense com base em paridade cambial publicada pelo Banco Central do Brasil, tendo sido atribuídas taxas diárias de referência nos termos do § 2º do art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013. Não se constatou movimento sustentado da taxa de câmbio. Assim, os valores das vendas foram convertidos para dólares estadunidenses pela taxa de câmbio vigente na data de cada operação de venda ou a taxa de câmbio de referência, quando cabível.

1009. Após obter os valores normais por produtor/exportador, apurou-se então a média dos valores normais dos produtores/exportadores ponderada pelos volumes revendidos para o Brasil, obtendo-se o valor normal consolidado para o Grupo Supermax no montante de US$ [RESTRITO] por mil unidades de luva).

4.3.1.2.2. Do preço de exportação

1010. Inicialmente, cabe ressaltar que todas as exportações do Grupo Supermax para o Brasil foram realizadas por intermédio da trading company Supermax Global (HK) Ltd. e da importadora relacionada Supermax Brasil Importadora S/A.

1011. Nesse contexto, o preço de exportação do Grupo Supermax foi apurado conforme inciso I do art. 21 do Decreto nº 8.058, de 2013, segundo o qual, em razão de associação ou relacionamento entre o produtor e o importador, o preço de exportação poderá ser construído a partir do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente.

1012. Dessa forma, foram utilizados os dados de revenda do produto objeto da investigação ao primeiro comprador independente no mercado brasileiro, apresentados pela Supermax Brasil Importadora S.A. em resposta ao questionário do importador.

1013. Assim, a fim de se apurar o preço líquido da revenda, na condição CIF internado no mercado brasileiro, foram deduzidos do preço bruto reportado na resposta ao questionário do importador: ICMS, custo de frete sobre vendas, custo de manutenção de estoque, [CONFIDENCIAL]. Com o intuito de retirar o efeito da empresa relacionada brasileira nos preços praticados aos clientes independentes no Brasil, foram deduzidas as despesas de vendas, gerais e administrativas incorridas pela Supermax

Importadora e margem de lucro calculada com base nas DREs dos importadores independentes que responderam ao questionário de importador e não apresentaram prejuízo no período considerado. Como a Supermax Brasil é relacionada aos produtores/exportadores do Grupo Supermax, a margem de lucro da própria empresa não pôde ser considerada, uma vez que estaria impactada por este relacionamento.

1014. Em seguida, buscou-se apurar o preço CIF em US$/mil unidades no mercado brasileiro das LNCs revendidas pela Supermax Brasil no período de análise. Foram, então, deduzidas as despesas de importação, incluindo (i) imposto de importação, (ii) despesas de internação, (iii) AFRMM, (iv) custos de oportunidade (custo financeiro do importador e custo de manutenção de estoque) e (iv) [CONFIDENCIAL]. Registre-se que estavam inseridas nas despesas de internação as despesas referentes a [CONFIDENCIAL].

1015. Em seguida, com vistas a se apurar o preço de exportação na condição FOB, foram deduzidas as seguintes despesas: frete internacional, seguro internacional e manuseio de carga. Tendo em vista que as exportações para o Brasil foram feitas pela exportadora malaia Supermax Global (HK) Ltd., foram igualmente deduzidas despesas operacionais da trading, bem como margem de lucro da trading independente Janco Holdings Limited.

1016. Registre-se que os valores unitários de imposto de importação, despesas de internação, frete internacional e AFRMM foram apurados a partir das informações relativas às importações de luvas não cirúrgicas originárias da Malásia reportadas pela Supermax Brasil em sua resposta ao questionário do importador.

1017. Informa-se que as conversões de taxa de câmbio para dólares estadunidenses, onde aplicável, levaram em consideração a taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, de acordo com o disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

1018. Ato contínuo, os preços de exportação reconstruídos, na condição FOB, foram então considerados para cada produtor/exportador do grupo, a fim de se apurar o preço líquido do produto exportado pelas produtoras/exportadoras, na condição ex fabrica.

1019. Para se obter o preço de exportação ex fabrica, deduziu-se frete interno na Malásia e custos de oportunidade (custo financeiro do importador e custo de manutenção de estoque, incluindo períodos de permanência no produtor e no importador e período de traslado entre as empresas).

1020. Feitas as deduções supracitadas e obtido os preços de exportação para cada produtor/exportador, os preços de exportação foram ponderados pelo volume revendido no Brasil a fim de se obter o preço de exportação consolidado para o Grupo Supermax na condição de venda ex fabrica de US$ [RESTRITO] por mil unidades de peça).

4.3.1.2.3. Da margem de dumping

1021. A margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

1022. Foi apurada a média das margens de dumping das empresas ponderada pelos volumes exportados para o Brasil, determinando-se margem de dumping para o Grupo Supermax, conforme tabela a seguir.

| Margem de Dumping [RESTRITO] | | | |
|---|---|---|---|
| Valor NormalUS$/mil unidades | Preço de ExportaçãoUS$/mil unidades | Margem de Dumping AbsolutaUS$/mil unidades | Margem de Dumping Relativa(%) |
| [RESTRITO] | [RESTRITO] | 7,16 | 42,5% |

1023. Desse modo, para fins de determinação preliminar, apurou-se que a margem de dumping do Grupo Supermax alcançou US$ 7,16/mil unidades (sete dólares estadunidenses e dezesseis centavos por mil unidades de luva).

4.3.1.2.3.1. Das manifestações sobre a margem de dumping do Grupo Supermax

1024. Em 15 de dezembro de 2023, a Targa apresentou manifestação em resposta ao Questionário do e às Informações Complementares apresentadas pelo Grupo Supermax em 09 de outubro de 2023 e 29 de novembro de 2023, respectivamente.

1025. A Targa afirmou que, tendo em vista que para fins de conversão de unidade de luva para kg foi utilizado pela Supermax critério de conversão apresentado em bases confidenciais, o fator de conversão médio utilizado deveria ser apresentado em base restrita, a fim de possibilitar a ampla defesa das partes interessadas.

1026. Em sua manifestação final de 9 de setembro de 2024, a Supermax afirmou sobre o cômputo da margem:

"it was observed that the methodology employed in determining Supermax's pricing led to an inflated assessment of the variance between TL's net prices and analogous Supermax prices in Brazil. It is firmly believed that, if existent, this variance was at least ten times smaller than the prescribed benchmark of US$ 15.3 per thousand units as stipulated in SECEX Circular 03/24. Furthermore, it is established that this variance does not account for one-fifth of the US$ 7.16 per thousand units, as documented in the latest Technical Note, which serves as the estimation for the dumping margin."

4.3.1.2.3.2. Dos comentários do DECOM

1027. No que concerne aos comentários da Targa a respeito do critério de conversão dos dados, destaca-se que as informações de peso e quantidade são dados objetivos, que passaram por verificação in loco por parte do DECOM, tendo sido validados. Não sendo informações subjetivas e sujeitas a discussão, a confidencialidade dessa informação estratégica não obstou o contraditório da Targa no decurso do processo.

1028. Sobre os comentários da Supermax, nota-se que eles foram desacompanhados de qualquer memória de cálculo da empresa que permitisse, ao menos, que a autoridade avaliasse a real pertinência dos comentários, sendo que a empresa teve acesso integral à todos os cálculos realizados, de modo que teve amplas condições de sugerir quaisquer ajustes concretos, como fizeram outros produtores/exportadores. Não restou claro pela manifestação qual seria o eventual ajuste a ser feito, mas somente a mera irresignação.

4.3.2. Da China

4.3.2.1. Do Grupo Blue Sail

1029. Conforme já mencionado, o Grupo Blue Sail possui 7 (sete) empresas produtoras e exportadoras de LNC, a saber: Blue Sail Medical Co. Ltd.; Shandong Blue Sail Health Technology Co. Ltd. (SDLFJK); Shandong Blue Sail Innovation Co. Ltd. (SDLFXCL); Zibo Blue Sail Health Technology Co. Ltd. (ZBLFJK); Zibo Blue Sail Innovation Co. Ltd. (ZBLFXCL); Zibo Blue Sail Protective Products Co. Ltd. (ZBLFFH) e Blue Sail (Hong Kong) Trading Limited.

1030. Os cálculos realizados para fins de determinação final consideram os dados reportados pelo Grupo Blue Sail em sua resposta ao Questionário do Produtor/exportador e em sua resposta ao pedido de informações complementares, bem como leva em consideração os resultados da verificação in loco realizada nos termos do item 1.10.3.1 supra.

4.3.2.1.1. Do valor normal

1031. Tendo em conta os resultados da verificação in loco, consoante disposto no item 1.10.3.1 deste documento as vendas do Grupo Blue Sail no mercado interno chinês não serão consideradas para fins de determinação final, nos termos do art. 179 do Regulamento Brasileiro.

1032. De todo modo, tendo em conta a atitude cooperativa do Grupo e o fato de a equipe do DECOM ter conseguido validar os dados de custo de produção de forma adequada, o valor normal para fins de determinação final foi calculado com base no apêndice de custo de produção validado em verificação in loco.

1033. Nesse sentido, calculou-se o custo de produção em base EWX para cada um dos produtores/exportadores do Grupo Blue Sail. Para se chegar ao custo de manufatura de luvas nitrílicas, as seguintes rubricas foram consideradas: matéria-prima principal ([CONFIDENCIAL]), insumos ([CONFIDENCIAL]), utilidades ([CONFIDENCIAL]), embalagem, mão de obra direta e indireta, despesas

gerais de fabricação ([CONFIDENCIAL] e custos fixos. Ao custo de manufatura, foram somadas rubricas relativas a despesas gerais e administrativas, bem como outras despesas para se obter o custo total de produção.

1034. Metodologia semelhante foi utilizada para se chegar ao custo de manufatura de luvas vinílicas, somando-se as seguintes rubricas: matéria-prima principal ([CONFIDENCIAL]), insumos ([CONFIDENCIAL]), utilidades ([CONFIDENCIAL]), embalagem, mão de obra direta e indireta, despesas gerais de fabricação ([CONFIDENCIAL]) e custos fixos. Ao custo de manufatura, foram somadas rubricas relativas a despesas gerais e administrativas, bem como outras despesas para se obter o custo total de produção.

1035. Informa-se que não foram considerados para fins de cálculo do custo total de produção valores reportados a título de rubricas financeiras, isto porque, consoante detalhado no relatório de verificação in loco, as principais rubricas dizem respeito a [CONFIDENCIAL], não estando diretamente relacionadas à operação do produto.

1036. No que diz respeito à margem de lucro, informa-se que o valor normal construído para o produtor/exportador SDLFJK considerou a margem de lucro do próprio produtor em 2022 (P5), conforme demonstrações de resultados verificadas in loco. Com relação os produtores/exportadores SDLFXCL e ZBLFFH, a margem de lucro considerada para fins de valor normal construído levou em conta [CONFIDENCIAL] verificadas in loco, tendo em conta que [CONFIDENCIAL] Já o valor normal construído para os produtores/exportadores ZBLFXCL, ZBLFJK considerou, para fins de margem de lucro, [CONFIDENCIAL], tendo em conta que [CONFIDENCIAL].

1037. O custo de produção total foi ponderado pelo volume produzido a fim de se obter o valor normal construído unitário para o Grupo Blue Sail e totalizou US$[RESTRITO] /mil unidades ([RESTRITO] ).

4.3.2.1.2. Do preço de exportação

1038. Tendo em conta os resultados da verificação in loco, consoante disposto no item 1.10.3.1 deste documento, as vendas do Grupo Blue Sail no mercado interno chinês não serão consideradas para fins de determinação final, nos termos do art. 179 do Regulamento Brasileiro. Dessa maneira, o preço de exportação foi calculado com base na melhor informação disponível.

1039. Ademais, para fins de determinação final, o DECOM considerou que o importador brasileiro First Import Comércio Internacional Ltda. é relacionado ao Grupo Blue Sail, nos termos do inciso IX do §10 do Decreto nº 8.058, de 2013, haja vista que os elementos destacados no item 1.9.4.1 deste documento, indicam haver dependência econômica com fornecedor.

1040. Cumpre registrar que o Grupo Blue Sail exportou para o Brasil tanto para clientes independentes quanto para relacionado, isto é, para First Import. Assim, foram calculados dois preços de exportação. Considerando que o valor normal construído foi obtido em base Ex Fabrica, para fins de justa comparação, o preço de exportação calculado também foi estimado no mesmo nível de comércio.

1041. A fim de se obter os dois preços de exportação EXW, o DECOM valeu-se inicialmente dos dados de importação da RFB. A partir dessa base, obteve-se o preço de exportação FOB das exportações do Grupo Blue Sail realizadas em P5, tanto para partes não relacionadas quanto para partes relacionadas (First Import). Tendo em conta o relacionamento e a necessidade de se obter preço EXW, foi aplicado fator de ajuste.

1042. O fator de ajuste para alcançar o preço de EXW para partes não relacionadas foi estimado pela diferença obtida entre o preço FOB do Grupo INTCO obtido por meio dos dados da RFB e o preço EXW do mesmo grupo calculados a partir de sua resposta do questionário, verificada in loco. A escolha do Grupo INTCO deu-se pelo fato de ser o único outro grupo chinês selecionado, ao lado do Grupo Blue Sail.

1043. O fator de ajuste para alcançar o preço de EXW para partes relacionadas foi estimado pela diferença obtida entre o preço FOB do Grupo Supermax coletada dos dados da RFB e o preço EXW do mesmo grupo calculado a partir de resposta deste grupo ao questionário de produtor/exportador, verificada in loco. A escolha do Grupo Supermax deu-se pelo fato de ser de o grupo ter importador relacionado e [CONFIDENCIAL].

1044. Os fatores de ajustes estimados foram aplicados aos preços FOB do Grupo Blue Sail para partes não relacionadas e relacionadas com base nos dados de importação da RFB, ponderado pelo volume exportado por cada canal de relacionamento. Após a aplicação dos fatores de ajustes, chegou-se ao preço de exportação EXW.

1045. O preço de exportação do Grupo Blue Sail, na condição ex fabrica, apurado para fins de determinação final, alcançou US$ [RESTRITO] por mil unidades de luva).

4.3.2.1.3. Da margem de dumping

1046. A margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

1047. As margens de dumping absoluta e relativa, apuradas para o Grupo Blue Sail para fins de determinação final, estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping [RESTRITO]

| Empresa | Valor NormalUS$/mil unidades | Preço de ExportaçãoUS$/mil unidades | Margem de Dumping AbsolutaUS$/mil unidades | Margem de Dumping Relativa(%) |
|---|---|---|---|---|
| Grupo Blue Sail (Blue Sail Medical Co. Ltd.; Shandong Blue Sail Health Technology Co. Ltd.; Shandong Blue Sail Innovation Co. Ltd.; Zibo Blue Sail Health Technology Co. Ltd.; Zibo Blue Sail Innovation Co. Ltd.; Zibo Blue Sail Protective Products Co. Ltd. e Blue Sail (Hong Kong) Trading Limited | [RESTRITO] | [RESTRITO] | 5,55 | 35,6% |

4.3.2.1.3.1. Das manifestações sobre a margem de dumping do Grupo Blue Sail

1048. Em 18 de dezembro de 2023 a Targa apresentou manifestação sobre a resposta do questionário do Grup Blue Sail, protocolada em 09 de outubro de 2023, e sobre o questionário da importadora First, protocolada em 29 de novembro de 2023. A Targa apontou que, para a conversão da unidade de luva para kg, a Blue Sail empregou critério específico, cujos detalhes estariam resguardados em caráter confidencial e por essa razão solicitou que o fator de conversão médio utilizado deve ser disponibilizado em base restrita, a fim de viabilizar a defesa e comentários pelas partes interessadas.

1049. Na data de 16 de julho de 2024, a Blue Sail solicitou também a reavaliação da metodologia de apuração do valor normal, especialmente em relação à margem de lucro. O Parecer Preliminar indicou que a margem de lucro foi apurada a partir de demonstrações financeiras consolidadas pelo grupo, o que a empresa consideraria inadequado conforme o §14º do art. 14 do Decreto nº 8.058/2013, que prevê o uso de dados efetivos de produção e venda do produto similar pelo produtor ou exportador sob investigação.

1050. A Blue Sail argumentou que a margem de lucro deveria ser baseada nas empresas produtoras/exportadoras participantes e cooperativas, e não no grupo comercial ao qual pertenceriam. As demonstrações financeiras consolidadas do Grupo Blue Sail incluiriam 57 empresas, o que poderia gerar distorções. A empresa apresentou demonstrações financeiras individualizadas para cada produtor envolvido, devidamente validadas no procedimento de verificação in loco.

1051. Segundo o Guia de Investigações Antidumping de 2022, o cálculo das despesas gerais, administrativas, de comercialização e financeiras, e da margem de lucro, deveria ser baseado em dados efetivos das operações normais. Quando isso não for possível, poder-se-ia usar metodologias alternativas, como dados de produtos da mesma categoria ou métodos razoáveis que não excedessem o lucro normalmente auferido por outros produtores.

1052. A Blue Sail reforçou que as margens de lucro das empresas produtoras/exportadoras envolvidas seriam mais apropriadas do que a margem de lucro consolidada do grupo, que seria extremamente elevada e excederia o lucro de outros produtores no mercado interno do país exportador. A

legislação brasileira buscaria evitar distorções no cálculo do valor normal por influência de setores diferentes, o que teria ocorrido com a inclusão de 57 empresas de diversos setores no cálculo da margem de lucro.

1053. Portanto, a Blue Sail solicitou que a margem de lucro utilizada no cálculo do valor normal fosse baseada nas empresas diretamente envolvidas com o produto objeto de investigação: Shandong Blue Sail Health Technology Co., Ltd, Shandong Blue Sail Innovation Co., Ltd, e Zibo Blue Sail Protective Products Co. Ltd. caso contrário, a empresa pediu que fosse utilizada a margem de lucro de 12,22%, aplicada pelo DECOM na construção do valor normal da China no início da investigação.

4.3.2.1.3.2. Dos comentários do DECOM

1054. No que concerne aos comentários da Targa a respeito do critério de conversão dos dados, informa-se que informações de peso e quantidade, diretamente relacionados ao critério de conversão, são dados objetivos, que passaram por verificação in loco por parte do DECOM, tendo sido validados. Não sendo informações subjetivas e sujeitas a discussão, a confidencialidade dessa informação estratégica não obstou o contraditório da Targa no decurso do processo.

1055. Com relação aos comentários sobre margem de lucro, registra-se que, para fins de determinação final, serão utilizadas as margens de lucro calculadas a partir dos dados validados em verificação in loco com base nas Demostrações Financeiras dos produtores/exportadores.

1056. Com relação a cálculo das despesas gerais, administrativas, de comercialização e financeiras, e da margem de lucro, o DECOM informa que, regra geral, é baseado em dados efetivos reportados pelas partes interessadas, ajustados onde aplicável, como em situações em que há participação de trading company relacionada. Nestes casos, o DECOM entende que a margem de lucro da própria trading company relacionada não é confiável e utiliza margem de lucro de trading independente.

4.3.2.2. Do Grupo INTCO

1057. Conforme já mencionado, o Grupo INTCO possui 4 (quatro) empresas produtoras, a saber: Shandong INTCO Medical Products Co. Ltd. (Shandong), Anhui INCO Medical Products Co. Ltd. (Anhui), INTCO Medical Technology Co. Ltd. (INTCO Medical), Jiangxi INTCO Medical Co. Ltd. (Jiangxi); e (duas) trading companies de LNC: INTCO Medical (Hong Kong) Co. Ltd. (INTCO HK), INTCO Medical International (Hong Kong) Co. Ltd. (INTCO Medical HK).

1058. Os cálculos realizados para fins de determinação final consideram os dados reportados pelo Grupo INTCO em sua resposta ao Questionário do Produtor/exportador e em sua resposta ao pedido de informações complementares, bem como leva em consideração os resultados da verificação in loco realizada nos termos do item 1.8 supra.

4.3.2.2.1. Do valor normal

1059. Com vistas à apuração do valor normal, o Grupo INTCO apresentou o Apêndice V, com as vendas no mercado doméstico da China, bem como o Apêndice VI, com custos de produção, para cada uma das empresas do grupo que produzem o produto em questão, quais sejam: Anhui INCO Medical Products Co. Ltd. (Anhui), INTCO Medical Technology Co. Ltd. (INTCO Medical), Jiangxi INTCO Medical Co. Ltd. (Jiangxi) e Shandong INTCO Medical Products Co. Ltd. (Shandong).

1060. Registre-se que a empresa INTCO Medical Technology Co. Ltd. não exportou para o Brasil durante o período de análise, de modo que a apuração da margem de dumping para o Grupo INTCO não considerou as informações reportadas por esta empresa relacionadas a vendas no mercado interno e a custos de produção.

1061. A apuração do valor normal, para fins de determinação final, partiu do valor bruto das vendas realizadas no mercado interno da China, conforme reportado por cada produtor do Grupo INTCO e verificado pela equipe do DECOM. Na sequência, para apuração das vendas ex fabrica, foram deduzidas do valor bruto as seguintes rubricas: (i) desconto por quantidade; (ii) Despesa financeira; (iii) (frete planta ao local de armazenagem; (iv) comissões, (v) outras despesas diretas de venda; (vi) despesa de manutenção de estoque. As referidas rubricas foram deduzidas em conformidade com os dados reportados no apêndice de vendas no mercado interno do grupo chinês.

1062. Para fins de determinação final, foi apurada e deduzida a despesa financeira, tendo em conta que, conforme manifestação do Grupo INTCO, as operações cujos prazos de recebimento ultrapassaram [CONFIDENCIAL]dias se restringiram às operações entre partes relacionadas, que já estão sendo desconsideradas na apuração do valor normal. Apesar da reconsideração, ressalte-se que esta rubrica foi recalculada pelo DECOM, tendo sido desconsideradas também operações cujos prazos ultrapassaram [CONFIDENCIAL] dias.

1063. A despesa de manutenção de estoque foi recalculada pelo DECOM levando em conta o custo de manufatura, por CODIP, ajustado pelo DECOM considerando a aquisição de insumos de partes relacionadas, a taxa de juros e o tempo médio de estoque, reportados pelo Grupo. Ressalte-se que, considerando a manifestação do Grupo INTCO, não foi realizado ajuste na aquisição de [CONFIDENCIAL].

1064. Após a apuração dos preços na condição ex fabrica, à vista, de cada uma das operações de venda destinadas ao mercado interno chinês, buscou-se, para fins de apuração do valor normal, identificar operações não correspondem a operações comerciais normais, nos termos do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013.

1065. Nesse contexto, inicialmente, buscou-se apurar, para cada produtor, se as vendas da empresa no mercado doméstico chinês foram realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, no momento da venda, conforme o estabelecido no § 1o do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013. Para tanto procedeu-se à comparação entre o valor de cada venda na condição ex fabrica e o custo total de fabricação.

1066. O custo de produção foi aferido por meio dos dados reportados no Apêndice VI - Custo de Produção por cada empresa produtora do Grupo INTCO. Ressalte-se que as produtoras do Grupo INTCO adquirem [CONFIDENCIAL], tanto de partes relacionadas, como de partes independentes. O custo de [CONFIDENCIAL] foi ajustado com base na diferença entre os preços médios de aquisição de partes relacionadas e de partes independentes reportados por cada produtora do Grupo INTCO em suas informações complementares e validados em sede de verificação in loco. Já em relação a [CONFIDENCIAL], tendo em conta que o custo deste insumo foi reportado juntamente com o custo de outros insumos e considerando que era pouco representativo em relação ao custo de manufatura, o DECOM optou por não realizar ajuste neste insumo.

1067. O custo total de produção consistiu na soma do custo de manufatura ajustado com os valores relativos às despesas gerais e administrativas. Ressalte-se que, para fins de determinação final, não foram consideradas as despesas financeiras porque, como observado durante a verificação in loco, esta rubrica se refere, na realidade, a receitas financeiras decorrentes de [CONFIDENCIAL], não estando diretamente relacionadas à operação do produto.

1068. Assim, o custo total de produção utilizado no teste de vendas abaixo do custo considerou os valores mensais correspondentes ao custo de produção, por CODIP, reportados pelas empresas produtoras do grupo e ajustados pelo DECOM.

1069. Após a comparação entre o valor da venda ex fabrica e o custo total de produção ajustado, apurou-se o total de transações envolvendo LNC realizadas por cada produtor do Grupo INTCO no mercado chinês ao longo dos 12 meses que compõem o período investigado, realizadas a preços abaixo do custo unitário mensal no momento da venda (computados os custos unitários de produção do produto similar, fixos e variáveis, bem como as despesas gerais e administrativas).

1070. Constatou-se, para cada produtor, que o volume de vendas abaixo do custo unitário superou 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, o que, nos termos do inciso II do § 3o do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013, caracteriza-o como em quantidades substanciais.

1071. Posteriormente, apurou-se, para cada produtor do Grupo INTCO, o volume de vendas abaixo do custo mencionado que superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação, para efeitos do inciso I do § 2o do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013, considerado como período razoável, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Essas vendas, portanto, foram consideradas, para fins de

determinação preliminar do Grupo INTCO. As demais vendas foram consideradas como tendo sido realizadas a preços abaixo do custo de produção, não se tratando, portanto, de operações comerciais normais.

1072. Em atenção ao art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013, passou-se ao exame das vendas realizadas pelo produtor/exportador a partes relacionadas. Consideraram-se todas as vendas ao mercado interno reportadas por produtor/exportador realizadas durante o período de investigação de dumping, e não apenas aquelas que cumpriram os critérios do teste de vendas abaixo do custo, sendo que a comparação de preços se deu por segmentação de CODIP e categorias de clientes.

1073. A partir da análise realizada, informa-se inicialmente que os produtores do Grupo INTCO reportaram [CONFIDENCIAL]. No que tange à categoria de cliente [CONFIDENCIAL], observou-se que os produtores [CONFIDENCIAL] realizaram vendas [CONFIDENCIAL]. Considerando-se o binômio CODIP-Categoria de cliente, durante o período de análise dumping, observou-se que a diferença de preços nas transações entre [CONFIDENCIAL] relacionado e independente para cada uma das empresas foi superior a 3%, para todos os produtores do Grupo INTCO, à exceção do CODIP [CONFIDENCIAL] para a empresa Shandong. Diante do resultado alcançado, foram desconsideradas demais as transações realizadas entre partes relacionadas para a referida categoria de cliente reportadas pelos produtores do Grupo INTCO, nos termos do §5o e 6o do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013.

1074. Registre-se que os dados de vendas destinadas ao mercado interno chinês foram apresentados em moeda local (Renmimbi - RMB). Nesse contexto, foi realizado teste de flutuação de câmbio da moeda chinesa em relação ao dólar estadunidense com base em paridade cambial publicada pelo Banco Central do Brasil, tendo sido atribuídas taxas diárias de referência nos termos do § 2o do artigo 23 do Decreto no 8.058, de 2013. Assim, os valores das vendas foram convertidos para dólares estadunidenses pela taxa de câmbio vigente na data de cada operação de venda ou a taxa de câmbio de referência, quando cabível.

1019. Foi então avaliado se as vendas no mercado interno foram realizadas em quantidades representativas para apuração do valor normal. O volume vendido no mercado interno, por CODIP, foi comparado ao volume exportado para o Brasil, também por CODIP. Apurou-se que as vendas das produtoras Anhui e Shandong no mercado interno da China corresponderam a percentual superior a 5% do volume exportado para o Brasil, consistindo em quantidades suficientes para apuração do valor normal. Para a produtora Jiangxi, contudo, as vendas no mercado interno não foram realizadas em quantidades suficientes.

1075. Com relação às produtoras Anhui e Shandong, o valor normal na condição ex fabrica foi apurado ponderando-se o preço ex fabrica, por CODIP e categoria de cliente, pelas quantidades exportadas para o Brasil para cada tipo de produto e segmentado por categoria de cliente.

1076. Com relação à produtora Jiangxi, o valor normal ex fabrica foi construído a partir do custo de produção e da margem de lucro, por CODIP, considerando os dados da própria produtora.

1077. Logo em seguida, o valor normal calculado para cada produtora foi então ponderado pela quantidade exportada por cada empresa para se chegar ao valor normal consolidado para o grupo, alcançando US$ [RESTRITO] por mil unidades de luva).

4.3.2.2.2. Do preço de exportação

1078. O preço de exportação do Grupo INTCO foi apurado a partir dos dados fornecidos nas respostas ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda de LNC ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto no 8.058, de 2013. Ressalte-se que os dados de exportação foram reportados tanto pelas empresas produtoras, como pelas tradings companies do Grupo, [CONFIDENCIAL].

1079. Considerando que as exportações para o Brasil foram realizadas por meio das trading companies relacionadas [CONFIDENCIAL], o preço de exportação foi reconstruído a partir do preço efetivamente recebido, ou o preço a receber, pelo exportador, por produto exportado ao Brasil, nos termos do art. 20 do Regulamento Antidumping Brasileiro. Para tanto, foram deduzidas, inicialmente, as despesas gerais, administrativas e de vendas da própria trading company com base em suas demonstrações financeiras reportadas e também deduzida margem de lucro, calculada com base nos dados da trading

company independente Janco Holdings Limited (Disponível em https://www1.hkexnews.hk/listedco/listconews/gem/2023/0330/2023033000883.pdf, Acessado em 11/01/2024).

1080. Após as deduções descritas acima, buscou-se apurar o valor total de exportação, na condição ex fabrica, relativo às exportações de cada produtora do Grupo INTCO para o Brasil, bem como o volume exportado correspondente, ponderados por tipo de produto e categoria de cliente.

1081. Para fins de cálculo do preço de exportação na condição ex fabrica do Grupo INTCO, foram deduzidas as seguintes despesas do valor bruto de suas vendas destinadas ao mercado brasileiro: (i) desconto por quantidade; (ii) despesas financeiras; (iii) frete interno; (iv) taxas bancárias; (bank charges, apuradas na verificação in loco no percentual de [CONFIDENCIAL]% do preço bruto); (v) taxa de manuseio de carga e corretagem; (vi) outras despesas diretas de vendas; (vii) frete internacional; (viii) seguro internacional e (ix) despesas de manutenção de estoque.

1082. As despesas de manutenção de estoque foram calculadas pelo DECOM a partir do custo de manufatura ajustado pelo DECOM considerando a diferença entre os preços médio de aquisição de [CONFIDENCIAL] de partes relacionadas e de partes independentes, como explicado no item 4.3.2.2.1 e considerando as taxas de juros reportadas pelo Grupo e o tempo médio de estoque reportado pelo Grupo.

1083. As despesas financeiras foram recalculadas pela autoridade investigadora com base nos dados reportados pelas próprias produtoras.

1084. O preço de exportação por empresa foi então ponderado pela quantidade exportada de cada produtora para se chegar a preço de exportação consolidado para o grupo.

1085. O preço de exportação do Grupo INTCO, na condição ex fabrica, apurado para fins de determinação preliminar, alcançou US$ [RESTRITO] por mil unidades de luva).

4.3.2.2.3. Da margem de dumping

1086. A margem de dumping absoluta é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem de dumping relativa constitui-se na razão entre a margem absoluta de dumping e o preço de exportação.

1087. As margens de dumping absoluta e relativa, apuradas para o Grupo INTCO para fins de determinação preliminar, estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping [RESTRITO]

| Empresa | Valor NormalUS$/mil unidades | Preço de ExportaçãoUS$/ mil unidades | Margem de Dumping AbsolutaUS$/ mil unidades | Margem de Dumping Relativa(%) |
|---|---|---|---|---|
| Grupo INTCO: Shandong INTCO Medical Products Co Ltd (Shandong), Anhui INCO Medical Products Co Ltd (Anhui), INTCO Medical Technology Co Ltd (INTCO Medical), Jiangxi INTCO Medical Co Ltd (Jiangxi), INTCO Medical (Hong Komg) Co ltd | [RESTRITO] | [RESTRITO] | 3,90 | 23,3 |
| (INTCO HK), INTCO Medical International (Hong Kong) Co Ltd (INTCO Medical HK). Limited | | | | |

4.3.2.2.4. Das manifestações sobre a margem de dumping do Grupo INTCO anteriores à Nota Técnica

1088. Em 19 de dezembro de 2023, a Targa apresentou manifestação em resposta ao Questionário e às Informações Complementares apresentadas pelo Grupo INTCO em 09 de outubro de 2023 e 29 de novembro de 2023, respectivamente.

1089. De acordo com a Targa, a INTCO Medical teria apresentado seu relatório financeiro anual em duas versões: chinês e inglês. Contudo, verificou-se que a versão em inglês teria sido traduzida pelo Google Tradutor, conforme confirmado pela empresa na resposta ao questionário do exportador. De acordo com a Lei nº 12.995, qualquer documento submetido na investigação deveria estar em português

ou em um dos idiomas oficiais da Organização Mundial do Comércio (OMC). Além disso, traduções para o português de documentos que não estivessem nos idiomas oficiais da OMC deveriam ser feitas por tradutor público no Brasil, conforme a Lei nº 14.195. Assim, o relatório anual da INTCO, não originalmente elaborado em inglês, deveria ser traduzido para o português por tradutor juramentado.

1090. A INTCO Medical teria informado que as empresas Anhui INTCO, Jiangxi INTCO, INTCO HK INTCO International HK e Shandong INTCO seriam suas subsidiárias e que seus relatórios financeiros não seriam públicos, por isso não teriam sido apresentados no processo. No entanto, segundo o Decreto nº 8.058/2013, justificativas de confidencialidade não seriam aceitas para documentos públicos ou de domínio público, incluindo dados financeiros de empresas controladas por companhias abertas, afirmou a manifestante.

1091. A Targa solicitou que o DECOM exigisse da INTCO Medical a apresentação, em base restrita, das demonstrações financeiras originais ou traduzidas oficialmente para o português de todas as subsidiárias que produzissem, vendessem no mercado interno ou exportassem ao Brasil o produto investigado.

1092. A manifestante ressaltou que a resposta ao questionário do exportador da INTCO Medical teria revelado que o 'Exhibit 3.2' teria sido apresentado de forma confidencial quanto à produção e venda de luvas médicas ou industriais no mercado interno em P5, focando apenas nas empresas que teriam exportado para o Brasil.

1093. Nesse sentido, a Targa solicitou que, conforme o Decreto nº 8.058/2013, a INTCO Medical também apresentasse, em bases restritas, os nomes das empresas do grupo que produzissem e vendessem o produto investigado no mercado interno em P5.

1094. De acordo com a Targa, o Grupo INTCO Medical teria informado que usaria unidades de luvas para comercialização, não peso. Para reportar dados em peso no questionário, utilizariam um "peso padrão" extraído do sistema da empresa, que poderia ser atualizado. Nesse sentido, a Targa solicitou que o DECOM exigisse da INTCO Medical, em bases restritas, o critério de conversão usado para apresentar os dados em quilogramas.

1095. Na data de 19 de janeiro de 2024, a INTCO apresentou resposta a questionamentos levantados pela Targa em sua manifestação de 19 de dezembro de 2023. Sobre a apresentação do relatório anual em tradução juramentada, a INTCO invocou cumprimento integral do art. 385 da Portaria SECEX nº 171/2022, pois teria apresentado as versões em chinês e inglês no processo restrito acompanhadas de declaração do representante legal assumindo responsabilidade pela tradução. Sobre a apresentação de relatório financeiro de todos os produtores/exportadores afiliados da INTCO, afirmou que, de acordo com o art. 51, parágrafo 5º do Decreto nº 8.058/2013, somente as subsidiárias que são obrigadas a publicar seus relatórios por terem ações em bolsa deveriam torná-los públicos na investigação. Sobre a apresentação em bases restritas dos nomes das empresas integrantes do grupo econômico INTCO, afirmou que todos os nomes das produtoras teriam sido apresentados no arquivo "Exhibit 3.2 Affiliated Parties Chart VR" e seriam a Anhui INTCO Shandong INTCO, Jiangxi INTCO e a INTCO Medical. As revendedoras no mercado doméstico em P5 seriam as mesmas quatro companhias e constariam do Apêndice V - Das Vendas Domésticas. Sobre a apresentação, em bases restritas, do critério de conversão para kg, a INTCO afirmou que não poderia prover a informação de forma tão detalhada, mas que, de maneira agregada, teria apresentado a informação tanto em quilos como em peças, nos Apêndices III, V, VI, VII e VIII.

1096. Em manifestação protocolada em 23 de janeiro de 2024 a Targa apresentou resposta à manifestação do Grupo INTCO de 19 de janeiro de 2024 e reiterou o pleito para que a INTCO fosse requerida a apresentar o relatório financeiro anual da empresa ('Exhibit 4.9.b.1') devidamente traduzido para o português por tradutor juramentado, nos termos do caput do art. 385 da Portaria SECEX nº 171/2022.

1097. Em 15 de maio de 2024, a INTCO apresentou comentários à sua margem de dumping preliminarmente calculada pelo DECOM, nos termos do Parecer SEI nº 304/2024/MDIC, de 31 de janeiro de 2024.

1098. O Grupo INTCO identificou um erro na fórmula usada para calcular o Valor Normal médio ponderado da empresa Anhui. Essa correção alteraria o valor normal calculado, reduzindo a margem de dumping.

1099. O Grupo INTCO identificou necessidade de ajuste quanto à categoria de cliente dos produtores/exportadores Shandong e Anhui, o que teria impactado o cálculo realizado.

1100. O Grupo INTCO explicou que a prática administrativa brasileira consideraria [CONFIDENCIAL] como a mesma categoria geral de [CONFIDENCIAL], diferente dos [CONFIDENCIAL]. Isso teria sido aplicado corretamente para as empresas Jiangxi e Shandong, embora com erro de classificação para Shandong. O Guia de Cálculo de Margem de Dumping também não distinguiria tais categorias de clientes mencionadas.

1101. Portanto, o Grupo INTCO solicitou que o cálculo do Valor Normal da Shandong e Anhui fosse revisado, corrigindo as categorias de cliente para Shandong e Anhui.

1102. O Grupo INTCO constatou que, para os produtores Anhui, Jiangxi e Shandong, a autoridade investigadora não teria considerado os ajustes de preços e devoluções reportados no Apêndice V no cálculo do Valor Normal. Esses ajustes impactariam os preços e volumes no mercado doméstico, afetando a margem de dumping. Não haveria justificativa para a exclusão desses ajustes no parecer preliminar.

1103. De acordo com a manifestante, o Guia de Cálculo de Margem de Dumping esclareceria que as devoluções deveriam anular a parcela dos bens retornados à empresa, sem alterar o preço líquido da venda original, impactando as quantidades vendidas e, consequentemente, a margem de dumping.

1104. O Grupo INTCO, nesse sentido, solicitou a reavaliação dessa desconsideração para uma correta apuração da margem de dumping, conforme os registros contábeis mantidos durante o período investigado. As tabelas dinâmicas revisadas incluiriam o campo "returns" nos testes de Valor Normal e na análise de suficiência das vendas no mercado interno, destacando os campos alterados.

1105. A inclusão dos ajustes de preços e devoluções seria essencial para refletir com precisão os dados do produtor/exportador, impactando significativamente o cálculo final das margens de dumping para o Grupo INTCO.

1106. A manifestante salientou que, no Apêndice VI do produtor Shandong, teriam sido reportadas despesas diretas de vendas, especificamente "customs declaration expenses". No entanto, a autoridade investigadora deduziu essa despesa duas vezes ao calcular o preço de exportação ex fabrica. O Grupo INTCO solicitou a correção desse erro.

1107. O Grupo INTCO destacou que, ao contrário das despesas gerais e administrativas, calculadas com base nos relatórios auditados das trading companies, as despesas indiretas de vendas teriam sido calculadas com base nos balancetes das trading companies. Essas despesas teriam sido classificadas como "diretas" ou "indiretas" nas demonstrações, e apenas as despesas indiretas teriam sido mantidas no cálculo.

1108. O Grupo INTCO argumentou que o percentual das despesas indiretas de vendas deveria ser baseado nos balancetes, e não nos relatórios auditados, que não segregariam as contas contábeis.

1109. Em 16 de julho de 2023, em manifestação protocolada pelo Grupo INTCO, a empresa questionou a metodologia utilizada pelo DECOM para calcular a margem de dumping em mil peças ao invés de kg. O Grupo destacou que o peso das luvas teria grande influência no custo e no preço dos produtos, sendo crucial em suas operações, pois refletiria características físicas como espessura, impermeabilidade e resistência das luvas. A empresa argumentou que a análise em peças não levaria em consideração o impacto significativo do peso no custo, que representa percentual relevante do custo total de fabricação.

1110. O Grupo INTCO enfatizou que os clientes geralmente especificariam o peso ao fazer pedidos, indicando que o peso seria um fator importante na precificação dos produtos. Durante a verificação, o DECOM teria validado a prática da empresa de alocar o custo de matérias-primas com base no peso das luvas. A empresa solicitou que o DECOM reconsiderasse a unidade de medida para quilogramas ao calcular a margem de dumping, alegando que a análise atual em peças resultaria em distorções.

1111. Além disso, o Grupo INTCO ressaltou que, apesar de o DECOM ter parcialmente aceitado o recurso da empresa na Nota Técnica SEI nº 1124/2024/MDIC, recalculando a margem de dumping individual provisória para US$3,22/mil unidades e o direito antidumping provisório individual para US$2,89/mil unidades, a metodologia deveria ser revista para garantir uma análise justa e precisa, considerando as particularidades de custo e preço da empresa.

1112. O Grupo INTCO apontou que, durante a determinação preliminar, a autoridade investigadora não teria considerado os ajustes de preço e devoluções relatados no Apêndice V para os produtores Anhui, Jiangxi e Shandong no cálculo do valor normal, conforme havia sido explicado pelo Grupo INTCO na narrativa do questionário. O Grupo INTCO destacou que esses ajustes de preço e devoluções impactariam significativamente os preços e volumes transacionados no mercado interno e, consequentemente, a margem de dumping.

1113. O Grupo INTCO também ressaltou que a ausência de consideração desses fatores no cálculo preliminar da margem de dumping não teria sido justificada pela autoridade investigadora, contrariando o que estaria estabelecido no Guia de Cálculo de Margem de Dumping. A empresa argumentou que seria essencial incluir esses ajustes de preço e devoluções para determinar corretamente a margem de dumping, de acordo com os registros contábeis mantidos durante o período de investigação.

1114. A parte destacou ainda que os valores dos ajustes de preço e devoluções não seriam irrelevantes, e sua inclusão no cálculo impactaria significativamente o resultado das margens de dumping determinadas para a empresa e, consequentemente, para o Grupo INTCO como um todo. Assim, solicitou que esses ajustes fossem considerados na Nota Técnica de Fatos Essenciais, de modo a refletir os dados primários do produtor/exportador com maior precisão e confiabilidade.

1115. Ademais, o Grupo INTCO repisou aparentes inconsistência sobre cálculo de despesas indiretas de vendas, já manifestado pela empresa. A empresa argumentou que essas despesas deveriam ser calculadas utilizando o mencionado anexo e não substituídas pelos relatórios auditados das empresas comerciais.

1116. O Grupo INTCO reforçou que, para uma reconstrução precisa do Preço de Exportação, seria necessário considerar os percentuais baseados nos balanços patrimoniais, conforme reportado no questionário do produtor/exportador, e pediu à autoridade investigadora que corrigisse essa abordagem no cálculo das despesas indiretas de vendas.

4.3.2.2.5. Das manifestações sobre a margem de dumping do Grupo INTCO posteriores à Nota Técnica

1117. O Grupo INTCO, em sua manifestação final protocolada em 9 de setembro de 2024, solicitou reanálise de pontos específicos em relação ao cálculo da margem de dumping de suas produtoras.

1118. Em relação à apuração do Valor Normal, o Grupo indicou que poderia haver erro de fórmula no teste de vendas abaixo do custo, que não estaria considerando o custo anual. Ademais, indicou que o DECOM teria utilizado a taxa de câmbio sem considerar o teste de movimento sustentado.

1119. O Grupo INTCO indicou ainda que o DECOM estaria desconsiderando as vendas com quantidades negativas, que seriam devoluções de vendas e argumentou que a desconsideração destas transações implicaria na incompletude das transações domésticas.

1120. O Grupo também indicou que a apuração do valor normal estaria considerando as luvas de grau alimentício (food grade gloves), que deveriam ser excluídas por não serem o produto objeto da investigação.

1121. O Grupo ainda teceu comentários acerca da desconsideração das despesas financeiras reportadas no apêndice de vendas, acerca do ajuste do custo de embalagem e acerca da desconsideração das despesas financeiras reportadas no custo de produção. Tais considerações estão reproduzidas no item 1.8.4.1.2 deste documento, já que se referem também à resposta do Grupo à utilização dos fatos disponíveis para o Grupo INTCO.

1122. Em relação ao preço de exportação para a empresa Anhui, o Grupo INTCO indicou que a reconstrução do preço de exportação deveria considerar a receita da empresa, ao invés do custo, dado que a proporção seria aplicada sobre o preço de venda.

1123. O Grupo INTCO solicitou ainda correção da apuração das despesas com customs declarations, dado que a autoridade investigadora teria indevidamente convertido para dólares estadunidenses valores que já haviam sido reportados em dólares estadunidenses.

1124. Em relação à empresa Jiangxi, o Grupo indicou que a margem de dumping estaria sendo muito influenciada pela margem de lucro apurada pelo DECOM na construção do preço de exportação. O Grupo, apesar de compreender a metodologia utilizada baseada nas vendas domésticas acima do custo e que passaram no teste de vendas para relacionadas, indicou 95% de suas transações são para partes relacionadas, de modo que, excluindo estas transações, restariam apenas 6 transações dentre 47.064 transações. A utilização deste pequeno volume teria levado a uma margem de dumping irracional.

1125. O Grupo alegou que a utilização de uma amostra reduzida seria inconsistente com as regras da OMC, particularmente com relação ao art. 2.2 do Acordo Antidumping, segundo o qual, para construção do valor normal, as autoridades devem incluir um montante razoável de despesas administrativas, de vendas e gerais, como também margem de lucro. O Grupo INTCO argumentou que a utilização da uma amostra reduzida não seria suficiente para alcançar os requisitos do Acordo Antidumping, já que não seria razoável e nem representativa.

1126. Acrescentou que a margem de lucro baseada em 6 transações dentre 47.000 seria seletiva e distorceria a lucratividade da empresa. Ademais, segundo o Grupo INTCO, a jurisprudência da OMC reforçaria a necessidade de uma abordagem razoável e representativa na apuração da margem de lucro. Segundo o Grupo INTCO, o Órgão de Apelação, no caso DS473 "EU - Biodiesel (Argentina), teria concluído que a margem de lucro deveria refletir o curso normal de comércio e que a utilização de amostra não representativa de transações resultaria distorcida e não representaria adequadamente as condições de mercado mais amplas.

1127. O Grupo sugeriu que fosse utilizada a margem de lucro apurada por meio do Demonstrativo Financeira da Jiangxi, que oferecia uma visão abrangente, equilibrada e assertiva da lucratividade da empresa. O Grupo ainda solicitou que fosse levado em consideração que o Grupo INTCO foi uma parte colaborativa e que não haveria necessidade de se utilizar fatos adversos na apuração da margem de dumping da Jiangxi.

1128. O Grupo ainda questionou o tratamento às despesas indiretas de vendas, que teriam sido reportadas pelo Grupo no documento " V-34.0 ISE Rate per Company VC ", segundo o qual o cálculo dos percentuais destas despesas indiretas seriam de [CONFIDENCIAL]% para a INTCO HK e de [CONFIDENCIAL]% para a INTCO Medical HK. Deste modo, o Grupo alegou que a reconstrução do preço de exportação deveria considerar os percentuais de despesas indiretas de vendas das trading companies e não substituídos pelos percentuais apurados por meio dos relatórios auditados, que não permitiriam segregação das contas contábeis e que seriam mais elevados, alcançando 0,77 % para INTCO HK e 0,41 % para INTCO MEDICAL HK.

1129. O Grupo INTCO também alegou que a dedução de taxas bancárias de [CONFIDENCIAL]% teria sido baseada apenas em uma fatura, apurada durante a verificação in loco, o que não seria representativo, nem razoável.

1130. Por fim, o Grupo INTCO apontou que haveria erro material na apuração da margem de dumping ponderada para o Grupo, dado que os valores das margens de dumping das empresas do Grupo não teriam sido capturados adequadamente.

4.3.2.2.5.1. Dos comentários do DECOM

1131. Em relação aos questionamentos levantados pela Targa acerca das traduções dos relatórios financeiros do Grupo INTCO, considera-se que as informações submetidas pelo Grupo alcançaram os requisitos estabelecidos no art. 385 da Portaria nº SECEX 171, de 2022.

1132. Considerando manifestações a respeito de eventuais incorreções nos cálculos realizados para fins de determinação preliminar, o DECOM informa que o Grupo INTCO também protocolou pedido de reconsideração com recurso administrativo em que repisou os mesmos elementos. Nesse sentido, para os comentários do DECOM a respeito desses temas, faz-se remissão ao item 4.2.2.2.4 deste documento. Os pedidos do Grupo INTCO foram parcialmente deferidos por meio da publicação da Resolução GECEX nº 604, de 13 de junho de 2024, que ajustou as margens de dumping absoluta e relativa para o Grupo INTCO para fins de determinação preliminar.

1133. No que tange a comentários a respeito da unidade de medida considerada, o DECOM observou que a unidade comumente utilizada por todos os produtores/exportadores e a indústria doméstica é a de unidade de peças.

1134. Sobre a importância do peso da luva no custo do produto, a autoridade investigadora registra que foram enviados questionários a todos os produtores/exportadores assim que se deu o início da investigação, com detalhes do CODIP a ser utilizado. Não houve nenhum questionamento protocolado em tempo hábil a respeito do CODIP sugerido.

1135. Em relação à manifestação acerca dos erros materiais na apuração do valor normal e da margem de dumping indicado na Nota Técnica de fatos Essenciais, registre-se que os cálculos foram devidamente atualizados para fins de determinação final, corrigindo-se os erros identificados.

1136. Em relação à não utilização das quantidades negativas, para fins de determinação final, manteve-se a metodologia adotada na Nota Técnica, tendo em vista não ser possível associar devoluções com as vendas originais.

1137. Em relação às luvas de grau alimentício, para fins de determinação final, informa-se que as luvas com essa descrição foram excluídas da apuração do valor normal.

1138. A respeito do ajuste de embalagem, o DECOM informa que, considerando a manifestação do Grupo INTCO, não foi realizado ajuste, tendo em vista que a representatividade de aquisição de embalagens entre partes relacionadas sobre o total adquirido foi marginal. Ademais, a diferença de preços entre aquisição de embalagens de partes relacionadas e partes independentes foi relativamente baixa.

1139. Acerca das despesas financeiras, para fins de determinação final, a autoridade investigadora optou por recalcular e deduzir esta rubrica, tanto no preço de exportação, como no valor normal, com base nos dados reportados para cada produtora, conforme explicado no item 4.3.2.2 deste documento. Registra-se, todavia, que o dado foi ajustado de modo a não considerar operações cujos prazos ultrapassaram [CONFIDENCIAL] dias.

1140. Em relação à reconstrução do preço de exportação da empresa Anhui, informa-se que, para fins de determinação final, acatou-se a manifestação do Grupo INTCO tendo sido o cálculo ajustado para considerar a receita da empresa. Ademais, as despesas com customs declaration foram ajustadas para as três produtoras.

1141. Em relação à manifestação acerca da margem de dumping para a empresa Jiangxi, importa ressaltar que não se trata de aplicação de fatos adversos, prática não adotada pelo DECOM, mas sim de aplicação da metodologia usualmente utilizada pela autoridade investigadora para apuração desta rubrica para fins de determinação final em situações semelhantes. Ademais, ressalte-se que a apuração da margem de lucro foi baseada nos dados fornecidos pela própria empresa e que não se poderia considerar a margem de lucro apresentada em seu Demonstrativo dado que aquela margem refletiria a lucratividade baseada em operações entre partes relacionadas, que são predominantes na empresa, não sendo, portanto, apropriada para apuração do valor normal.

1142. Não há que se falar que a metodologia seria seletiva e inconsistente com o Acordo Antidumping. A autoridade investigadora considerou todas as operações de venda da empresa para partes independentes na apuração da margem de lucro.

1143. Em relação à apuração das taxas bancárias, não há que se falar que a apuração foi baseada em volume não representativo, porque o Grupo não reportou esta despesa em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, violando as orientações do questionário. Por esta razão, foram utilizados os fatos disponíveis, que, no caso concreto, foi o percentual apurado durante a verificação in loco.

1144. Em relação ao tratamento das despesas indiretas, para fins de determinação final foram utilizadas, na apuração do valor normal, as informações apresentadas pelo Grupo INTCO tal qual apresentadas nas respostas dos produtores/exportadores ao questionário enviado pelo DECOM.

1145. Já na reconstrução do preço de exportação foram deduzidas as despesas de vendas das trading companies, tanto diretas como indiretas, tendo sido utilizado para tanto os demonstrativos de resultados de cada trading company para apuração destas despesas, que foram ponderados pelo volume exportado ao Brasil por cada trading.

4.3.3. Da Tailândia

4.3.3.1. Da Sri Trang

1146. Os cálculos realizados para fins de determinação final consideram os dados reportados pelo produtor/exportador Sri Trang em sua resposta ao Questionário do Produtor/exportador e em sua resposta ao pedido de informações complementares, bem como levaram em consideração os resultados da verificação in loco realizada nos termos do item 1.8 supra e os comentários da empresa após a Nota Técnica.

4.3.3.1.1. Do valor normal

1147. O valor normal da Sri Trang Gloves (Thailand) Public Company Limited ("SRI Trang") foi calculado com base nas respostas ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços apurados a partir dos dados fornecidos efetivos de venda do produto similar praticados no mercado interno tailandês, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

1148. Com vistas à apuração do valor normal ex fabrica, foram deduzidas as seguintes rubricas do valor bruto de suas vendas destinadas ao mercado interno: (i) descontos; (ii) ajustes/rebate; (iii) custo financeiro; (iv) frete interno e seguro; (v) armazenagem; (vi) comissões; (vii) despesas indiretas de venda (apenas para teste de vendas abaixo do custo); (viii) despesa de manutenção de estoque; (ix) embalagem; (x) despesas com assistência técnica e (xi) impostos. As referidas rubricas foram deduzidas em conformidade com os dados verificados in loco no apêndice de vendas no mercado interno da produtora.

1149. Com relação ao custo de manutenção de estoque, a SRI Trang calculou uma média de dias para o seu giro de estoque. Alterou-se apenas a taxa de juros utilizada, para [CONFIDENCIAL]%, de forma a refletir a taxa de juros oficial da economia, conforme Banco Central da Tailândia.

1150. Após a apuração dos preços na condição ex fabrica, à vista, de cada uma das operações de venda destinadas ao mercado interno tailandês, buscou-se, para fins de apuração do valor normal, identificar operações que não correspondem a operações comerciais normais, nos termos do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

1151. Nesse contexto, inicialmente, buscou-se apurar se as vendas da empresa no mercado doméstico tailandês foram realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, no momento da venda, conforme o estabelecido no § 1º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013. Para tanto, procedeu-se à comparação entre o valor de cada venda na condição ex fabrica e o custo total de fabricação.

1152. O custo de produção foi aferido por meio dos dados reportados pela empresa no apêndice de custo, em sua resposta ao questionário do produtor/exportador. Nesse sentido, o custo total, líquido das despesas de venda, consistiu na soma do custo de manufatura com os valores relativos a despesas gerais e administrativas. Ressalta-se que houve alteração ante aos dados utilizados na determinação preliminar, tendo a empresa apresentado pequenas correções que impactaram o custo de produção.

1153. Informa-se ainda que não foram considerados para fins de cálculo do custo total de produção os valores reportados na coluna J - Other expenses (revenues) do apêndice VI, dado que, consoante arquivo [CONFIDENCIAL], as rubricas consideradas em tal coluna não estão diretamente relacionadas à operação do produto, mas sim com elementos outros, como [CONFIDENCIAL].

1154. Para a apuração do custo total de produção utilizado no teste de vendas abaixo do custo, foram considerados os valores mensais correspondentes ao custo de produção, por CODIP, reportados pela empresa. Salienta-se que para todos os CODIPs foi encontrado o custo para o mês exato de produção, não tendo sido necessária a realização de ajustes nesse sentido.

1155. Após a comparação entre o valor da venda ex fabrica e o custo total de produção, líquido das despesas de venda, constatou-se que, do total de transações envolvendo LNC realizadas pela Sri Trang no mercado tailandês ao longo dos 12 meses que compõem o período investigado, [CONFIDENCIAL] foram realizadas a preços abaixo do custo unitário mensal no momento da venda (computados os custos unitários de produção do produto similar, fixos e variáveis, bem como as despesas gerais e administrativas, despesas e receitas financeiras e outras despesas e receitas).

1156. O volume de vendas abaixo do custo unitário não superou 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, não podendo, portanto, nos termos do inciso II do § 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, ser desprezado na apuração do valor normal. Assim, foi considerada a totalidade do volume de vendas no mercado interno tailandês para fins de cálculo do valor normal, qual seja, [CONFIDENCIAL].

1157. Em atenção ao art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013, passou-se ao exame das vendas realizadas pelo produtor/exportador a partes relacionadas. Consideraram-se todas as vendas ao mercado interno reportadas, realizadas durante o período de investigação de dumping, sendo que a comparação de preços se deu por segmentação de CODIP e categorias de clientes. A partir da análise realizada, informa-se inicialmente que apenas foram reportadas vendas para partes relacionadas para os CODIPs [CONFIDENCIAL], sendo que a diferença ponderada de preço foi [CONFIDENCIAL]%.

1158. Diante do resultado alcançado, foram desconsideradas todas as transações realizadas entre partes relacionadas reportadas pela Sri Trang, nos termos do §5o e 6o do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013.

1159. Passou-se, por fim, à análise de suficiência, a fim de averiguar se as vendas no mercado interno representaram quantidade suficiente para apuração do valor normal. Considerando o binômio CODIP - categoria de cliente, todas as vendas apresentaram volume suficiente e foram consideradas para fins de cálculo.

1160. O valor normal ex fabrica foi então aferido a partir dos dados reportados pela empresa no apêndice de vendas no mercado interno, conforme detalhamento das rubricas apresentado anteriormente. Cumpre ressaltar, a esse respeito, que apesar de as despesas indiretas de vendas terem sido deduzidas para fins do teste de vendas abaixo do custo, estas não foram deduzidas para apuração do valor normal, para fins de garantir a justa comparação com o preço de exportação.

1161. Os dados de vendas destinadas ao mercado interno tailandês foram apresentados em moeda local (baht tailandês). Nesse contexto, foi realizado teste de flutuação de câmbio da moeda tailandesa em relação ao dólar estadunidense com base em paridade cambial publicada pelo Banco Central do Brasil, tendo sido atribuídas taxas diárias de referência nos termos do § 2º do art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013. Não se constatou movimento sustentado da taxa de câmbio. Assim, os valores das vendas foram convertidos para dólares estadunidenses pela taxa de câmbio vigente na data de cada operação de venda ou a taxa de câmbio de referência, quando cabível.

1162. A partir da metodologia descrita, o valor normal na condição ex fabrica foi ponderado pela quantidade de cada tipo de produto exportado ao Brasil e segmentado por categoria de cliente, obtendo-se como valor normal US$[RESTRITO] por mil unidades de luva).

4.3.3.1.2. Do preço de exportação

1163. O preço de exportação da SRI Trang foi apurado a partir dos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda de luvas de procedimento ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013. Ressalta-se que a empresa apenas exportou ao Brasil [CONFIDENCIAL].

1164. Para fins de cálculo do preço de exportação na condição ex fabrica, a empresa reportou as seguintes despesas a serem deduzidas do valor bruto de suas vendas destinadas ao mercado brasileiro: (i) custo financeiro; (ii) frete e seguro internos; (iii) manuseio de carga e corretagem; (iv) frete internacional; (v) comissões; (vi) despesas com propaganda e assistência técnica; (vii) outras despesas de vendas; (viii) despesas de manutenção de estoque; e (ix) embalagem.

1165. A produtora/exportadora também reportou montantes recebidos a título de drawback, os quais não foram considerados, já que a empresa confirmou em sede de verificação in loco se tratar de mero reembolso dado pelo governo, sem qualquer fiscalização ou contrapartida que não a simples exportação.

1166. Em relação à despesa de manutenção de estoque, a empresa aplicou a mesma média de dias apresentada no mercado interno para o seu giro de estoque. A metodologia apresentada pela empresa foi mantida, alterando-se, porém, a taxa de juros empregada, conforme já explicado.

1167. Após as deduções descritas acima, apurou-se o valor total de exportação, na condição ex fabrica, relativo às exportações da Sri Trang para o Brasil. Ressalta-se que as despesas indiretas de vendas não foram deduzidas a fim de se garantir justa comparação com o valor normal.

1168. Dado que a empresa não reportou previamente à verificação in loco detalhes das operações envolvendo amostras, em especial o CODIP, o que impediu, para tais operações, a devida análise prévia e preparação para o procedimento de verificação, utilizou-se a distribuição das demais exportações de modo a atribuir as operações de amostras. Desse modo, o total de [CONFIDENCIAL] de amostras foi dividido entre os [CONFIDENCIAL] CODIPs exportados, de acordo com a proporção de cada CODIP nas exportações da empresa. Nesse ponto, houve ajuste ante o considerado na Nota Técnica, já que, naquela ocasião, considerou-se que o volume reportado estava em mil unidades, quando, em verdade, estava em unidades simples.

1169. Dessa forma, o preço de exportação da Sri Trang, na condição ex fabrica, ponderado pelos CODIPs exportados pela empresa, apurado para fins de determinação final, alcançou US$ [RESTRITO] por mil unidades de luva).

4.3.3.1.3. Da margem de dumping

1170. A margem de dumping absoluta é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem de dumping relativa constitui-se na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, tendo sido levados em conta apenas as vendas [CONFIDENCIAL], de modo a se preservar a justa comparação.

1171. As margens de dumping absoluta e relativa, apuradas para a Sri Trang Gloves (Thailand) Public Company Limited para fins de determinação final, estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping [RESTRITO]

| Empresa | Valor NormalUS$/mil unidades | Preço de ExportaçãoUS$/ mil unidades | Margem de Dumping AbsolutaUS$/ mil unidades | Margem de Dumping Relativa(%) |
|---|---|---|---|---|
| Sri Trang Gloves (Thailand) Public Company Limited | [RESTRITO] | [RESTRITO] | [RESTRITO] | 9,92% |

4.3.3.1.3.1. Das manifestações sobre a margem de dumping da Sri Trang

1172. Em 26 de janeiro de 2024 a Targa apresentou manifestação em resposta ao Questionário do Produtor/Exportador e Informações Complementares apresentadas pela Sri Trang em 9 de outubro de 2023 e 29 de novembro de 2023, respectivamente. A Peticionária requereu que o DECOM determinasse a apresentação, pela Sri Trang, em base restrita, das informações concernentes às suas partes relacionadas e, também em base restrita, o critério de conversão de luvas para kg utilizado para o preenchimento dos apêndices, a fim de possibilitar a ampla defesa das partes interessadas.

4.3.3.1.3.2. Dos comentários do DECOM

1173. No que concerne aos comentários acerca das partes relacionadas, o DECOM entende que foram supridos, pela Sri Trang, os requisitos da legislação aplicável, sendo que os trechos mantidos confidenciais pela Sri Trang não obstaram o devido contraditório e ampla defesa, mas sim tratavam de detalhes de sua organização de menor relevância para a investigação. Com relação ao critério de conversão, reitera-se que se trata de informação de menor relevância para a investigação, já que a margem para efeito da determinação final foi calculada em unidades. Ademais, as informações de peso e quantidade, diretamente relacionados ao critério de conversão, são dados objetivos, que passaram por verificação in loco por parte do DECOM, tendo sido validados. Não sendo informações subjetivas e sujeitas a discussão, a confidencialidade dessa informação estratégica não obstou o contraditório da Targa no decurso do processo.

4.3.4. Das demais manifestações acerca do dumping anteriores à Nota Técnica de Fatos Essenciais

1174. Em sua manifestação de 29 de fevereiro de 2024, o governo da Malásia pontuou que a peticionária não teria conhecimento da relevância dos custos de matéria-prima na Malásia, quando construiu o valor normal. Acrescenta que a autoridade deveria conduzir verificação in loco, nos termos do

artigo 5.3 do Acordo AD, com o fito de avaliar a acurácia dos elementos submetidos. A peticionária não teria utilizado todos os meios para obter evidências necessárias para a petição.

1175. Em 26 de junho de 2024, a CCCMHPIE apresentou manifestação referente a ambas empresas produtoras/exportadoras chinesas, salientando que comparar os preços das luvas de látex da Targa com os preços CIF das luvas de nitrila e de vinil seria injusto devido às diferenças nos materiais e nos processos e que seria essencial calcular os preços separadamente para garantir uma comparação justa.

1176. A Câmara destacou que as empresas chinesas teriam cooperado com o DECOM e teriam levantado objeções durante a investigação e afirmou que apoia as defesas destas empresas e espera que a DECOM considere essas objeções.

1177. A manifestante afirmou que os exportadores chineses teriam questionado o uso de taxas de lucro de uma empresa de Hong Kong para determinar o valor normal. Como os dados dos produtores chineses teriam sido verificados, a manifestante realçou que seria razoável que a DECOM usasse esses dados conforme as leis brasileiras. Devido à pandemia, os dados de 2020 e 2021 teriam mostrado lucros anormais, tornando inadequado usá-los para calcular a margem de dumping de 2022.

1178. A CCCMHPIE pontuou ainda que a estrutura CODIP no questionário não teria diferenciado produtos pela quantidade por unidade, o que poderia afetar os preços. Nesse sentido, a entidade sugeriu usar o preço por peso para calcular a margem de dumping. Durante a pandemia, os fabricantes chineses teriam apoiado o Brasil, dessa forma, frisaram que esperariam que o DECOM considerasse as condições de mercado anormais e aplicasse os dados fornecidos de forma justa.

4.3.5. Das demais manifestações acerca do dumping posteriores à Nota Técnica de Fatos Essenciais

1179. O Grupo Supermax, em sua manifestação final de 9 de setembro de 2024, criticou o método de cálculo com base na quantidade de luvas (em unidades) e não no peso. A empresa argumentou que as luvas variam em tamanho e peso, o que afeta significativamente o custo de produção e preço de venda. O cálculo por unidade ignora essas diferenças e cria distorções nas margens de dumping e de lesão, especialmente desfavorecendo os modelos de luvas menores e mais leves, que possuem um custo de produção e preço de venda diferentes dos modelos maiores.

1180. A empresa sugeriu que o cálculo fosse baseado no peso das luvas (kg), o que refletiria melhor o valor real das mercadorias e garantiria uma comparação justa entre os produtos importados e os domésticos. Essa abordagem estaria mais alinhada com o Artigo 2.4 do Acordo Antidumping da OMC, que enfatiza a necessidade de comparações justas ajustando-se para as diferenças físicas e comerciais dos produtos. A conversão utilizada, de 6,5 gramas por luva, seria 10% abaixo do que a média para empresas mais eficientes.

1181. O grupo argumentou ainda que os cálculos não teriam considerado os dados de vendas precisos e verificados fornecidos pela Supermax Brasil, que detalhavam os preços praticados com clientes não relacionados no Brasil. Ao invés disso, o DECOM teria optado por usar estimativas externas e informações menos precisas, que levaram a uma margem de dumping inflacionada.

1182. Segundo a Supermax, os preços das suas vendas para o Brasil teriam sido auditados e verificados, e deveriam ser usados como referência para a determinação do preço de exportação. A não utilização desses dados, de acordo com a empresa, violaria o Artigo 2.1 do Acordo Antidumping da OMC, que exige a utilização de dados verificados para garantir a precisão e a integridade das investigações.

1183. Ao comparar os preços da Supermax com os da Targa, houve incorreção da autoridade, que teria inflado a margem de dumping do grupo, pois o cálculo da subcotação estaria impreciso. Se o DECOM tivesse utilizado seus dados, a subcotação seria muito inferior, se não inexistente.

1184. Acrescentou que, considerando que nas vendas da Targa não incide ICMS, não seria justo descontar o ICMS quando comparando os preços da Supermax, sendo suficiente descontar o frete interno para se ter a justa comparação.

1185. Em 09 de setembro de 2024, o Governo da Malásia apresentou sua manifestação final a respeito da nota técnica de fatos essenciais e expressou preocupação com as margens de dumping entre 30,9% e 42,5% propostas para os fabricantes de luvas da Malásia, as quais considerou excessivas.

1186. O Governo da Malásia argumentou que a Targa Medical, sendo a única produtora de luvas no Brasil, não possuiria competitividade de custos ou escala como os produtores globais, como na Malásia. As medidas de defesa comercial seriam vistas como protecionismo e criariam um mercado monopolista. Como nenhum produtor brasileiro poderia atender às especificações necessárias das luvas, seria de interesse público e nacional que as taxas sobre as exportações de luvas da Malásia fossem revogadas e a investigação antidumping encerrada.

1187. O manifestante destacou que a imposição dos direitos antidumping sobre as luvas da Malásia aumentaria significativamente os custos de luvas de alta qualidade no Brasil, prejudicando o interesse público. Essas medidas poderiam consumir parte do orçamento dos hospitais, reduzindo recursos para o cuidado dos pacientes e causar atrasos na entrega de luvas para atender à demanda no mercado brasileiro.

1188. O Governo da Malásia salientou ainda a longa e positiva relação econômica entre Brasil e Malásia, com o Brasil sendo o sexto maior mercado de exportação de luvas de borracha daquele país, representando US$ 105 milhões. A imposição de tarifas antidumping prejudicaria tanto os produtores de luvas da Malásia quanto sua indústria como um todo. Com o mercado global de luvas em fase de desestocagem, essas tarifas agravariam a situação, causando impactos socioeconômicos negativos em ambos os países.

1189. O governo da Malásia afirmou confiar que o Brasil conduziria a investigação de forma justa e objetiva, de acordo com o Acordo Antidumping da OMC, mas reservaria o direito de levantar questões sobre a investigação em outros fóruns ou momentos futuros.

1190. Em 09 de setembro de 2024, a CCCMHPIE apresentou sua manifestação final a respeito da Nota Técnica nº 1789/2024/MDIC. A manifestante argumentou que o DECOM teria reconhecido que a manutenção incomum de estoques durante a pandemia teria aumentado as importações a preços de dumping, mas ignorou a relevância desse fator na investigação. A manutenção de estoques durante a Covid-19 teria sido uma resposta excepcional a uma crise global, impulsionada pelo medo de escassez e pela alta demanda por suprimentos médicos, distorcendo o mercado de forma temporária. Essas circunstâncias não refletiriam o comportamento normal do mercado e deveriam ser consideradas como fator temporário e excepcional.

1191. A CCCMHPIE alegou que seria errado considerar o impacto do estoque elevado apenas em uma revisão de final de período, pois a investigação original teria sido influenciada pelo aumento temporário da demanda durante a pandemia. Esse estoque atípico teria sido uma resposta à crise, e não ao dumping, e diminuído naturalmente com a estabilização do mercado. Assim, os altos níveis de importação e preços durante a pandemia foram condições temporárias e não deveriam ser usados para concluir que o dumping prejudicou a indústria doméstica.

4.3.6. Dos comentários do DECOM acerca das manifestações sobre dumping

1192. Com relação aos comentários do Governo da Malásia, destaca-se que os dados de início foram considerados adequados para os fins a que se destinavam, constituindo as informações razoavelmente disponíveis à peticionária. Para fins de determinação final, foram conduzidas verificações in loco nos produtores, de modo que a informação usada foi verificada por esta autoridade.

1193. Com relação a comentários sobre justa comparação, registra-se que a margem de dumping leva em conta a justa comparação a partir do CODIP reportado.

1194. Com relação a comentários a respeito de margem de lucro, o DECOM informa que todos os cálculos foram realizados à luz da normativa brasileira e multilateral, considerando práticas já consolidadas desta autoridade investigadora.

1195. Com relação a comentários sobre o CODIP não ter diferenciado produtos pelo peso, informa-se que, ao iniciar a investigação, foi enviado questionário aos produtores/exportadores selecionados, não tendo havido questionamento em tempo hábil para que a autoridade investigadora pudesse reavaliar o CODIP inicialmente utilizado.

1196. Com relação aos comentários do Governo da Malásia sobre as medidas de defesa comercial terem efeitos protecionistas, o DECOM destaca que qualquer Membro da OMC tem o direito de se valer de medidas de defesa comercial diante de práticas desleais de comércio, sendo instrumentos

legítimos para neutralizar o dano à indústria doméstica causado por importações a preços de dumping.

1197. No que tange a comentários relativos a interesse público, informa-se que esse tema é estranho ao objeto desta investigação e possui foro próprio. Desse modo, não serão tecidos comentários a respeito.

1198. A respeito de comentário acerca das relações bilaterais entre o Brasil e a Malásia, informa-se que em investigações da prática de dumping são analisados elementos a respeito do dumping, dano e nexo de causalidade.

1199. Com relação aos questionamentos do Grupo Supermax a respeito do uso de unidades de luvas em vez de unidades de peso, causa estranheza a esta autoridade tal comentário, já que o próprio Grupo Supermax assim enfatizou em sua resposta ao questionário de produtor/exportador:

While the Supermax Group has dutifully furnished its data in weight units, as per Decom's request, it is imperative to elucidate that the prevailing convention within the industry is to employ pieces as benchmarks, abstaining from kilos or tons. The Supermax Group's presentation of data in kilograms is a conscientious effort aimed solely at aligning with the directives of Brazilian authorities, demonstrating the Group's commitment to facilitating the investigation in the most optimal manner possible.

Therefore, the Supermax Group fervently advocates for the examination of dumping and price comparability to be conducted in accordance with industry norms, wherein records are meticulously maintained in pieces. Employing weight as the principal measurement distorts sales and data analysis, as it fails to accurately represent the specific demand for various glove sizes and types.

1200. Registra-se que não houve nenhum prejuízo às analises exaradas ao longo desse documento por conta do uso de unidade de luva como unidade de comparação. Pelo contrário, o DECOM compartilha do entendimento da Supermax que respondeu ao questionário de que o uso de unidade de luva privilegia a justa comparação, tendo em conta que as luvas são comercializadas por unidade e não por peso. Não há que se falar em distorções na margem de dumping haja vista que todos os valores normais e os preços de exportação foram calculados com base na mesma unidade de medida, sem aplicação de fator de correção.

1201. O DECOM também sublinha que nenhuma parte interessada questionou em tempo hábil o CODIP utilizado, que não considerou o peso da luva entre as características relevantes.

1202. O cálculo para o grupo Supermax levou em conta seus dados primários, incluindo os dados da revenda. Somente foram utilizados dados de outras fontes quando inviável a utilização dos dados próprios, o que foi feito sempre sob a égide da legislação nacional e multilateral, como por exemplo na utilização da margem de lucro de importadores independentes, já que, como se sabe, a Supermax Brasil é relacionada ao produtor/exportador. Desde modo, não procedem as alegações da empresa neste âmbito.

1203. Sobre o cálculo da subcotação, este é sempre realizado tem a comparação base no preço da Indústria Doméstica, por definição, ex vi art. 29, § 2º, I do Decreto nº 8.058, de 2013.

1204. Sobre não descontar o ICMS das vendas da Supermax, se, como a própria manifestante disse, não há ICMS nas vendas da Targa, este tem que ser também descontado da Supermax, para que o imposto seja eliminado de ambos.

1205. Sobre a manifestação da CCCMHPIE referente a estoques, registra-se que os cálculos de margem de dumping levaram em conta o período de janeiro a dezembro de 2022, período pós-pandêmico. Independentemente do nível de estoque, o que se analisa é a existência de importações a preços de dumping, o dano à indústria doméstica e o nexo causal entre ambos. O que leva os produtores/exportadores a praticarem o dumping é irrelevante para a presente análise.

4.4. Da conclusão sobre o dumping

1206. As margens de dumping apuradas nos cálculos supramencionados demonstram a existência da prática de dumping nas exportações do produto objeto da investigação originárias da Malásia, da China e da Tailândia para o Brasil realizadas no período de janeiro a dezembro de 2022.

5. DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

1206. Serão analisadas, neste item, as importações brasileiras e o mercado brasileiro de luvas para procedimentos não cirúrgicos.

1207. O período de análise correspondeu ao período considerado para fins de determinação de existência de dano à indústria doméstica.

1208. Considerou-se, de acordo com o § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, o período de janeiro de 2018 a dezembro de 2022, dividido da seguinte forma:

P1 - janeiro a dezembro de 2018;

P2 - janeiro a dezembro de 2019;

P3 - janeiro a dezembro de 2020;

P4 - janeiro a dezembro de 2021; e

P5 - janeiro a dezembro de 2022

5.1. Da análise cumulativa das importações

1209. O art. 31 do Decreto nº 8.058/2013 estabelece que quando importações de um produto originário de mais de um país forem objeto de investigações simultâneas, como é o caso na presente investigação, serão determinados cumulativamente os efeitos de tais importações se for determinado que:

a) as margens relativas de dumping de cada um dos países sob investigação não são de minimis, ou seja, inferiores a 2% do preço de exportação, nos termos do §1º do art. 31 do mencionado Decreto;

b) os volumes individuais das importações originárias desses países não são insignificantes, isto é, não representam menos de 3% do total das importações pelo Brasil do produto similar, nos termos do § 2º do citado art. 31; e

c) a avaliação cumulativa dos efeitos daquelas importações for considerada apropriada em vista das condições de concorrência entre os produtos importados e das condições de concorrência entre estes produtos e o similar doméstico.

1210. Conforme observado no item 4 deste documento, as margens de dumping apuradas não foram de minimis.

1211. Os volumes importados da China, Malásia e Tailândia corresponderam, respectivamente, a [RESTRITO] %, [RESTRITO] % e [RESTRITO] % do total importado pelo Brasil em 2022, não se caracterizando, portanto, como insignificantes.

1212. Por fim, as luvas para procedimento não cirúrgico objeto de investigação são comercializados pelos mesmos canais de distribuição e aos mesmos usuários, que, por sua vez, também adquirem ou podem adquirir o produto similar doméstico. Sendo assim, o Departamento considerou apropriada a avaliação cumulativa dos efeitos das importações da China, Malásia e Tailândia.

5.2. Das importações brasileiras

1213. Para fins de apuração dos valores e das quantidades de luvas para procedimentos não cirúrgicos importadas pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação fornecidos pela RFB referentes aos subitens da NCM 4015.19.00 (até 1º de abril de 2022) e 4015.12.00 (após 1º de abril de 2022), referentes às luvas de borracha natural ou sintética, e 3926.20.00, referentes às luvas de vinil.

1214. Além do produto objeto da investigação, os subitens indicados no parágrafo anterior também englobam produtos outros que não pertencem ao escopo da investigação. Por esse motivo, realizou-se depuração das informações constantes dos dados oficiais, de forma a se obter dados referentes ao produto objeto da investigação, sendo desconsiderados os produtos que não correspondiam às descrições apresentadas no item 2.1 deste documento. Nesse sentido, foram excluídas luvas cirúrgicas e outros tipos de luvas, mitenes e semelhantes, como luvas esportivas, domésticas, isolantes e de proteção ou segurança, etc.

1215. Ademais, registra-se que o DECOM refinou a depuração da base de importações, quando possível, a partir das respostas de questionário de importador e exportador relativas a transações de LNC originárias de China, Malásia e Tailândia realizadas em P5. Desse modo, os volumes e valores importados das origens investigadas nesse período foram atualizados neste documento. Todavia, verificou-se diferença marginal, com redução de 0,85% no valor CIF total importado dessas origens em P5, quando comparado ao valor apresentado para fins de início da presente investigação.

1216. Haja vista os elementos apresentados nos autos do processo, em especial a constatação de que informações da indústria doméstica são apuradas em unidades e de que pode haver substanciais distorções na análise dos dados em quilogramas devido às significativas variações de peso entre os diferentes tipos de luvas de procedimento não cirúrgico, todas as análises que envolvam volumes serão realizadas em mil unidades.

1217. As tabelas a seguir apresentam os volumes, os valores e os preços CIF das importações totais de luvas para procedimentos não cirúrgicos no período de análise de dano à indústria doméstica:

Importações Totais (em mil unidades)

| Origem | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 |
|---|---|---|---|---|---|
| China | 100,0 | 152,6 | 157,6 | 256,7 | 464,9 |
| Malásia | 100,0 | 113,5 | 110,4 | 92,4 | 114,7 |
| Tailândia | 100,0 | 443,6 | 764,7 | 853,5 | 1.376,1 |
| Total (origens investigadas) | 100,0 | 124,0 | 129,2 | 121,5 | 167,9 |
| Demais Países | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 246,9 | 94,3 |
| Total (exceto investigadas) | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 246,9 | 94,3 |
| Total Geral | 100,0 | 122,7 | 127,9 | 122,7 | 167,2 |

(*) Demais origens: Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Índia, Indonésia, México e Sri Lanka.

| Origem | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 |
|---|---|---|---|---|---|
| China | 100,0 | 122,2 | 237,5 | 501,0 | 467,7 |
| Malásia | 100,0 | 94,5 | 134,6 | 201,8 | 113,3 |
| Tailândia | 100,0 | 304,6 | 662,0 | 1.323,7 | 1.025,8 |
| Total (origens investigadas) | 100,0 | 102,3 | 156,02 | 252,2 | 160,8 |
| Demais Países | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 160,4 | 56,8 |
| Total (exceto investigadas) | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 160,4 | 56,8 |
| Total Geral | 100,0 | 101,3 | 154,7 | 251,4 | 159,8 |

(*) Demais origens: Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Índia, Indonésia, México e Sri Lanka.

| Origem | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 |
|---|---|---|---|---|---|
| China | 100,0 | 80,1 | 150,6 | 195,2 | 100,6 |
| Malásia | 100,0 | 83,3 | 122,0 | 218,3 | 98,7 |
| Tailândia | 100,0 | 68,7 | 86,6 | 155,1 | 74,5 |
| Total (origens investigadas) | 100,0 | 82,5 | 120,8 | 207,7 | 98,8 |
| Demais Países | 100,0 | 306,0 | 195,7 | 65,0 | 60,3 |
| Total (exceto investigadas) | 100,0 | 306,0 | 195,7 | 65,0 | 60,3 |
| Total Geral | 100,0 | 82,5 | 120,9 | 204,8 | 95,6 |

1218. Observou-se que o indicador de volume das importações brasileiras das origens investigadas cresceu de forma expressiva de P1 a P5 (67,9%), com destaques para o intervalo de P1 a P2 com crescimento de 24,0% e de P4 a P5 com crescimento de 38,3%.

1219. O volume importado das demais origens ao longo do período em análise foi residual quando comparado com o volume importado de China, Malásia e Tailândia.

1220. Considerando a participação preponderante do volume das origens investigadas sobre o total importado de LNC pelo Brasil, o comportamento das importações totais seguiu a tendência das importações de China, Malásia e Tailândia.

1221. Observou-se que o valor CIF das importações brasileiras das origens investigadas observou crescimentos contínuos de P1 a P4, sendo: 2,3% de P1 a P2; 52,6% de P2 a P3; 61,5% de P3 e P4. Considerando o intervalo de P4 a P5, houve diminuição de 36,2%. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de valor CIF (mil US$) das importações brasileiras das origens investigadas revelou variação positiva de 60,8% em P5, comparativamente a P1.

1222. A respeito do preço CIF, observou-se que houve queda de 17,5% de P1 a P2, com aumentos de P2 a P3 e de P3 a P4: 46,5% e 71,9%, respectivamente. De P4 a P5, nota-se queda expressiva de 53,9%. Ao se considerar P1 a P5, houve queda de 4,4%.

5.2.1. Das manifestações sobre as importações

1223. Em manifestação protocolada em 24 de novembro de 2023, a Abils solicitou a reavaliação do volume de produto depurado por acreditar que o aumento no volume importado de P4 para P5 poderia ter se dado em função da mudança na NCM em P5.

1224. Em P5, a identificação do produto teria se dado com aumento de precisão, o que levaria a crer que teria havido ou um subdimensionamento para os períodos anteriores, ou um superdimensionamento em P5. A hipótese foi levantada pela Abils comparando dados do ComexStat e do Siscori.

1225. Em 15 de dezembro de 2023, a Targa apresentou manifestação em resposta à petição da Abils protocolada em 24 de novembro de 2023.

1226. A Targa sugeriu que, caso fosse necessário revisar as estatísticas e realizar nova depuração da NCM, fossem incluídas palavras-chave específicas frequentemente utilizadas nas descrições das importações de luvas investigadas, como "luvas para procedimento", "para saúde", "não cirúrgicas", entre outras, para garantir uma abordagem adequada na identificação das luvas.

1227. Exemplos concretos de descrições encontradas nos dados brutos do Siscori para o ano de 2020 foram apresentados, demonstrando a inclusão de termos relevantes que facilitariam o processo de depuração das estatísticas.

1228. Com base nisso, a Targa solicitou que o DECOM considerasse esses esclarecimentos para garantir uma análise justa e precisa das estatísticas de importação e se colocaria à disposição para fornecer informações adicionais conforme necessário.

5.2.2. Dos comentários do DECOM

1229. Em relação a comentários sobre depuração, o DECOM ressalta que a depuração dos dados fornecidos pela RFB em todas as investigações é um processo meticuloso e detalhado, submetido sempre à revisão por seus técnicos.

1230. Esta investigação de luvas não é exceção, tendo o Departamento refinado o processo de depuração, pela utilização, quando possível, de informações reportadas por importadores e exportadores relativas às transações comerciais das origens investigadas, conforme apontado no item 5.1. Assim, como referido naquele item, a atualização observada em relação ao parecer de início foi uma redução de 0,85% no valor CIF das origens investigadas.

1231. Quanto à manifestação da Targa, o DECOM confirma que para a segregação do produto investigado foram aplicados os termos "luvas para procedimento", "para saúde", "não cirúrgicas", dentre vários outros.

1232. Registra-se que o processo de depuração foi realizado com base exclusivamente na descrição do produto importado, como de praxe, considerando o volume de importações de das NCMs 3926.20.00, 4015.12.00 e 4015.19.00 para todos o período de análise de dano, com base nos dados oficiais de importações brasileiras fornecidos pela RFB.

5.3. Do mercado brasileiro

1233. Com vistas a se dimensionar o mercado brasileiro de luvas para procedimentos não cirúrgicos, foram consideradas as quantidades fabricadas e vendidas líquidas de devoluções no mercado interno da indústria doméstica e as quantidades totais importadas apuradas com base nos dados oficiais da RFB, apresentadas no item 5.2. Conforme indicado no item 1.3, os dados de mercado doméstico deste documento incorporam as informações fornecidas por outro produtor doméstico, a Látex São Roque. Ademais, a indústria doméstica não possui consumo cativo nem industrializou produtos para terceiros (tolling). Desse modo, não há diferenças entre consumo nacional aparente e mercado brasileiro.

| Do Mercado Brasileiro (em Mil unidades) | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| [RESTRITO] | | | | | | |
| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P1 - P5 |
| Mercado Brasileiro | | | | | | |
| Mercado Brasileiro {A+B+C} | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| *Variação* | - | 23,9% | 4,4% | (3,4%) | 23,6% | + 54,5% |
| A. Vendas Internas - Indústria Doméstica | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | 31,7% | 4,7% | 0,3% | (44,9%) | (23,8%) |
| B. Vendas Internas - Outras Empresas | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | (18,5%) | 79,2% | 6,7% | 103,8% | + 217,5% |
| C. Importações Totais | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| C1. Importações - Origens sob Análise | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | 24,0% | 4,2% | (6,0%) | 38,3% | + 67,9% |
| C2. Importações -Outras Origens | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | (99,997%) | 369,7% | 1.516.977,7% | (61,8%) | (5,7%) |
| Participação no Mercado Brasileiro | | | | | | |
| Participação das Vendas Internas da Indústria Doméstica {A/(A+B+C)} | 100,0 | 106,3 | 106,3 | 110,6 | 49,3 | [REST.] |
| Participação das Vendas Internas de Outras Empresas {B/(A+B+C)} | 100,0 | 50,0 | 100,0 | 100,0 | 150,0 | [REST.] |
| Participação das Importações Totais {C/(A+B+C)} | 100,0 | 99,0 | 98,8 | 98,1 | 108,2 | [REST.] |
| Participação das Importações - Origens sob Análise {C1/(A+B+C)} | 100,0 | 100,0 | 99,9 | 97,2 | 108,7 | [REST.] |
| Participação das Importações - Outras Origens {C2/(A+B+C)} | 100,0 | 0,0 | 0,0 | 188,9 | 55,6 | [REST.] |
| Representatividade das Importações de Origens sob Análise | | | | | | |
| Participação no Mercado Brasileiro {C1/(A+B+C)} | 100,0 | 100,0 | 99,9 | 97,2 | 108,7 | - |
| Variação | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Participação nas Importações Totais {C1/C} | 100,0 | 101,0 | 101,0 | 98,9 | 100,4 | - |
| Variação | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| F. Volume de Produção Nacional {F1+F2} | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | 30,6% | 5,5% | 2,2% | (44,1%) | (21,3%) |
| F1. Volume de Produção - Indústria Doméstica | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | 31,1% | 4,9% | 0,7% | (44,0%) | (22,5%) |
| F2. Volume de Produção - Outras Empresas | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | (16,0%) | 92,8% | 110,3% | (46,5%) | + 82,1% |
| Relação com o Volume de Produção Nacional {C1/F} | 100,0 | 95,0 | 93,8 | 86,2 | 213,3 | - |
| Variação | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Elaboração: DECOM | | | | | | |
| Fonte: RFB e Indústria Doméstica | | | | | | |

1234. Observou-se que o mercado brasileiro se expandiu em 23,9% de P1 a P2 e 4,4% de P2 a P3. Nos períodos subsequentes, houve contração de 3,4% de P3 a P4, mas aumento de 23,6% de P4 a P5. Ao se considerar todo o período de análise, o mercado brasileiro apresentou variação positiva de 54,5% em P5, comparativamente a P1.

1235. No que tange à participação das origens investigadas no mercado brasileiro, houve estabilidade de P1 a P3, com participação no mercado brasileiro de [RESTRITO] %. Já de P3 a P4 houve queda de [RESTRITO] p.p. De P4 a P5, observa-se aumento de [RESTRITO] p.p. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de participação origens investigadas no mercado brasileiro aumentou de [RESTRITO] p.p. em P5, comparativamente a P1, alcançando a participação de [RESTRITO] % do mercado.

1236. Observou-se que o indicador de participação das demais origens no mercado brasileiro apresentou diminuição de [RESTRITO] p.p. de P1 a P2 e estabilidade de P2 a P3. Já de P3 a P4 houve aumento de [RESTRITO] p.p., seguido de nova queda P4 a P5, [RESTRITO] p.p. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de participação das demais origens no mercado brasileiro revelou queda de [RESTRITO] p.p. em P5, comparativamente a P1. Registra-se que a participação das outras origens é pouco representativa, chegando a [RESTRITO] % em P5.

5.4. Da conclusão a respeito das importações

1237. Observou-se que as importações sob análise representaram parcela preponderante nas importações totais, chegando por vezes a representar praticamente a totalidade das importações em determinados períodos. Assim, o comportamento das importações sob análise é praticamente idêntico ao do total importado, já que o volume importado das demais origens não se mostrou representativo.

1238. Com relação ao volume importado, observou-se que o volume importado pelas origens sob análise aumentou de forma expressiva, com incremento de 67,9% de P1 a P5, com destaque para o intervalo de P4 a P5, em que houve aumento de 38,3%. Já as demais origens, sempre com volume residual ao longo da série analisada, apresentaram redução de 5,7% de P1 a P5.

1239. Com relação ao valor CIF das importações, seguindo a trajetória observada no volume importado, as origens sob análise cresceram 60,8%. Apesar do crescimento expressivo do volume importado no intervalo de P4 a P5, houve queda no valor das importações neste período (-36,2%), tendo em vista a queda de 52% no preço médio praticado. O valor das importações das demais origens apresentou redução de 43,2% quando se compara P1 a P5.

1240. Com relação ao preço CIF das importações, observou-se que o preço das origens investigadas apresentou crescimentos significativos de P2 a P3 e de P3 a P4, períodos de pandemia do Covid-19. De P4 a P5, período pós-pandêmico, houve queda expressiva do preço, aparentemente devido à "normalização" do mercado, conforme depreendido por informações acostadas aos autos.

1241. Haja vista o crescimento do volume importado das origens investigadas ter sido maior do que o crescimento do mercado ao longo do período, observou-se que as origens investigadas foram os únicos players que ganharam participação no mercado brasileiro, com destaque para o aumento relevante de P4 a P5 ([RESTRITO] p.p.).

1242. Registra-se que o volume importado das origens investigadas foi significativamente superior ao volume da produção nacional ao longo do período analisado, correspondendo a volume 5 vezes maior que a produção nacional, e chegando a mais de 11 vezes em P5.

6. DO DANO

1243. Nos termos dos incisos I a III do art. 29, do Decreto nº 8.058, de 2013, considera-se dano:

a) o dano material à indústria doméstica;

b) a ameaça de dano material à indústria doméstica; ou

c) o atraso material na implantação da indústria doméstica.

1244. De acordo com o disposto no art. 30 do mesmo Decreto, a análise de dano deve fundamentar-se no exame objetivo do volume das importações a preços de dumping, no seu efeito sobre os preços do produto similar no mercado brasileiro e no consequente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica.

1245. O período de análise dos indicadores da indústria doméstica compreendeu os mesmos períodos utilizados na análise das importações, ou seja, o período de janeiro de 2018 a dezembro de 2022, divididos da mesma forma em cinco períodos iguais de 12 meses (janeiro a dezembro).

1246. Haja vista os elementos apresentados nos autos do processo, em especial a constatação de que informações da indústria doméstica são apuradas em unidades e de que pode haver substanciais distorções na análise dos dados em quilogramas devido às significativas variações de peso entre os diferentes tipos de luvas de procedimento não cirúrgico, todas as análises que envolvam volumes serão realizadas em mil unidades.

6.1. Dos indicadores da indústria doméstica

1247. Como já demonstrado anteriormente, de acordo com o previsto no art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, a indústria doméstica foi definida como a linha de produção de luvas para procedimentos não cirúrgicos da Targa, empresa responsável por mais de 96% da produção nacional do produto similar no período de análise de dano. Dessa forma, os indicadores considerados neste documento refletem os resultados alcançados pela referida linha de produção após a realização da verificação in loco apontada no item 1.9.1.

1248. Reitera-se que os dados do mercado brasileiro apresentados neste tópico incorporam as vendas da Látex São Roque, o outro produtor nacional referido no item 1.3.

1249. Para adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, apresentados pela peticionária, foram atualizados os valores correntes com base no Índice de Preços ao Produtor Amplo-Origem - IPA-OG Produtos Industriais, da Fundação Getúlio Vargas, [RESTRITO] constante do Anexo III deste documento.

1250. De acordo com a metodologia aplicada, os valores em reais correntes de cada período foram divididos pelo índice de preços médio do período, multiplicando-se o resultado pelo índice de preços médio de P5. Essa metodologia foi aplicada a todos os valores monetários em reais apresentados neste documento.

1251. Destaque-se que os indicadores econômico-financeiros apresentados neste documento são referentes exclusivamente à produção e às vendas da indústria doméstica de luvas para procedimentos não cirúrgicos no mercado interno, salvo quando expressamente disposto de forma diversa.

6.1.1. Da evolução global da indústria doméstica

6.1.1.1. Dos indicadores de venda e participação no mercado brasileiro

1252. A tabela a seguir apresenta, entre outras informações, as vendas da indústria doméstica de luvas para procedimentos não cirúrgicos, destinadas ao mercado interno, líquidas de devoluções, e sua representatividade no mercado brasileiro. Não houve exportações do produto em questão por parte da indústria doméstica.

| Dos Indicadores de Venda e Participação no Mercado Brasileiro (em Mil unidades) | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| [RESTRITO] | | | | | | |
| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P1 - P5 |
| Indicadores de Vendas | | | | | | |
| A. Vendas Totais da Indústria Doméstica | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| *Variação* | - | 31,7% | 4,7% | 0,3% | (44,9%) | (23,8%) |
| A1. Vendas no Mercado Interno | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | 31,7% | 4,7% | 0,3% | (44,9%) | (23,8%) |
| A2. Vendas no Mercado Externo | - | - | - | - | - | - |
| Variação | - | - | - | - | - | - |
| Mercado Brasileiro | | | | | | |
| B. Mercado Brasileiro | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | 23,9% | 4,4% | (3,4%) | 23,6% | + 54,5% |
| Representatividade das Vendas no Mercado Interno | | | | | | |
| Participação nas Vendas Totais{A1/A} | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | - | - | - | - | - |
| Participação no Mercado Brasileiro{A1/B} | 14,2% | 15,1% | 15,1% | 15,7% | 7,0% | |
| Variação | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |

1253. Observou-se que as vendas da indústria doméstica destinadas ao mercado interno cresceram 31,7% de P1 a P2; 4,7% de P2 a P3 e 0,3% de P3 a P4. No intervalo de P4 a P5, houve diminuição expressiva de 44,9%. Ao se considerar todo o período de análise, as vendas da indústria doméstica destinadas ao mercado interno revelaram variação negativa de 23,8% em P5, comparativamente a P1.

1254. Já a participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro cresceu [RESTRITO] p.p. de P1 a P2, mantendo-se estável de P2 a P3. De P3 a P4, houve aumento de [RESTRITO] p.p. De P4 a P5, houve diminuição de [RESTRITO] p.p. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro revelou variação negativa de [RESTRITO] p.p. em P5, comparativamente a P1, quando considerados os dados em número de peças.

6.1.1.2. Dos indicadores de produção, capacidade e estoque

1255. Apresentam-se, na tabela seguinte, indicadores de produção, capacidade instalada e estoque da indústria doméstica. Para o cálculo da capacidade, [CONFIDENCIAL]. O regime de produção é contínuo [CONFIDENCIAL] , e o processo produtivo não sofre alterações de rota.

| Dos Indicadores de Produção, Capacidade Instalada e Estoque (em Mil unidades) | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| [RESTRITO] | | | | | | |
| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P1 - P5 |
| Volumes de Produção | | | | | | |
| A. Volume de Produção - Produto Similar | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | 31,1% | 4,9% | 0,7% | (44,0%) | (22,5%) |
| B. Volume de Produção - Outros Produtos | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | 37,6% | 189,3% | 45,5% | (32,8%) | + 289,2% |
| C. Industrialização p/ Terceiros - Tolling | - | - | - | - | - | - |
| Variação | - | - | - | - | - | - |
| Capacidade Instalada | | | | | | |
| D. Capacidade Instalada Efetiva | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | 38,1% | - | 13,1% | 10,4% | + 72,4% |
| E. Grau de Ocupação {(A+B)/D} | 100,0 | 95,1 | 104,6 | 96,1 | 49,7 | - |
| Variação | - | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Estoques | | | | | | |
| F. Estoques | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | (19,7%) | (53,9%) | 258,0% | 214,7% | 317,2% |
| G. Relação entre Estoque e Volume de Produção {E/A} | 100,0 | 61,5 | 30,8 | 92,3 | 538,5 | [REST.] |
| Variação | - | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |

1256. Observou-se que o volume de produção do produto similar da indústria doméstica cresceu de P1 a P4, sendo: 31,1% de P1 a P2; 4,9% de P2 a P3, e de 0,7% de P3 a P4. Considerando o intervalo de P4 a P5, houve diminuição significativa de 44,0%. Ao se considerar todo o período de análise, o volume de produção do produto similar da indústria doméstica revelou variação negativa de 22,5% em P5, comparativamente a P1.

1257. Com relação à variação de produção de outros produtos ao longo do período em análise, também houve aumentos contínuos de P1 a P4: de 37,6% de P1 a P2; de 189,3% de P2 a P3, e de 45,5% de P3 a P4. De P4 a P5, o indicador teve queda de 32,8%. Ao se considerar toda a série analisada, o indicador de produção de outros produtos apresentou expansão de 289,2%, considerado P5 em relação ao início do período avaliado (P1).

1258. A capacidade instalada efetiva teve aumento ao longo do período de análise. Aumentos de 38,1% de P1 a P2, estabilidade de P2 a P3 e novo aumento de P3 a P4 e de P4 a P5 (13,1% e 10,4%, respectivamente). Ao se considerar toda a série analisada, o indicador de capacidade instalada efetiva apresentou expansão de 72,4%, considerado P5 em relação a P1.

1259. Observou-se que o indicador de grau de ocupação da capacidade instalada diminuiu [RESTRITO] p.p. de P1 a P2, mas aumentou [RESTRITO] p.p. de P2 a P3. Nos períodos subsequentes, houve redução de [RESTRITO] p.p. de P3 a P4 e de [RESTRITO] p.p. de P4 a P5. Ao se considerar todo o período de

análise, o indicador de grau de ocupação da capacidade instalada revelou variação negativa de [RESTRITO] p.p. em P5, comparativamente a P1.

1260. Observou-se que o volume de estoque final diminuiu 19,7% de P1 a P2 e 53,9% de P2 a P3. Nos períodos subsequentes, houve aumento de 258,0% de P3 a P4, e, considerando o intervalo de P4 a P5, houve crescimento de 214,7%. Ao se considerar todo o período de análise, o volume de estoque final revelou variação positiva de 317,4% em P5, comparativamente a P1.

1261. Observou-se que o indicador de relação estoque final/produção diminuiu [RESTRITO] p.p. de P1 a P2 e [RESTRITO] p.p. de P2 a P3. Nos períodos subsequentes, houve aumento de [RESTRITO]p.p. de P3 a P4 e de [RESTRITO] p.p. de P4 a P5. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de relação estoque final/produção revelou variação positiva de [RESTRITO] p.p. em P5, comparativamente a P1.

6.1.1.3. Dos indicadores de emprego, produtividade e massa salarial

1262. A tabela a seguir apresenta o número de empregados, a produtividade média por empregado e a massa salarial relacionados à produção/venda de luvas para procedimentos não cirúrgicos pela indústria doméstica.

| Do Emprego, da Produtividade e da Massa Salarial<br>[CONFIDENCIAL] / [RESTRITO] | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P1 - P5 |
| Emprego | | | | | | |
| A. Qtde de Empregados - Total | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | 1,2% | 25,9% | (8,6%) | (64,4%) | (58,6%) |
| A1. Qtde de Empregados - Produção | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | 2,3% | 25,8% | (8,0%) | (66,4%) | (60,3%) |
| A2. Qtde de Empregados - Administração e Vendas | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | (12,2%) | 27,8% | (17,4%) | (34,2%) | (39,0%) |
| Produtividade (em Mil unidades)<br>B. Produtividade por Empregado<br>Volume de Produção (produto similar) / {A1}-[REST.]-[REST.]-[REST.]-[REST.]-[REST.]-[REST.]<br>Variação- - -28,2%-(16,6%)-9,4%-66,7%-95,0%<br>Massa Salarial (em Mil Reais) | | | | | | |
| C. Massa Salarial - Total | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 15,4% | (6,0%) | (10,0%) | (19,6%) | (21,5%) |
| C1. Massa Salarial - Produção | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 16,6% | 0,2% | (10,0%) | (20,8%) | (16,7%) |
| C2. Massa Salarial - Adm. e Vendas | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 12,0% | (25,4%) | (10,1%) | (14,4%) | (35,7%) |

1263. Avaliando a variação de quantidade total de empregados no período analisado, de P1 a P2 e de P2 a P3, verifica-se aumento de 1,2% e de 25,9%, respectivamente. De P3 a P4 e de P4 a P5, houve redução de 8,6%, e de 64,4%. Analisando-se todo o período, a quantidade total de empregados apresentou contração da ordem de 58,6%, considerado P5 em relação a P1.

1264. Observou-se que o número de empregados que atuam em linha de produção cresceu 2,3% de P1 a P2 e 25,8% de P2 a P3. Nos períodos subsequentes, houve redução de 8,0% de P3 a P4, e de 66,4% de P4 a P5. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de número de empregados que atuam em linha de produção revelou variação negativa de 60,3% em P5, comparativamente a P1.

1265. Com relação à variação de número de empregados que atuam em administração e vendas ao longo do período em análise, houve redução de 12,2% de P1 a P2, mas aumento de 27,8% de P2 a P3. Nos intervalos seguintes, houve diminuição de 17,4% e 34,2% de P3 a P4 e de P4 a P5, respectivamente. Ao se considerar toda a série analisada, o indicador de número de empregados que atuam em administração e vendas apresentou contração de 39,0%, considerado P5 em relação ao início do período avaliado (P1).

1266. Observou-se que o indicador de a produtividade por empregado ligado à produção cresceu 28,2% de P1 a P2, porém reduziu 16,6% de P2 a P3. Nos períodos subsequentes, houve aumentos sucessivos, sendo 9,4% de P3 a P4 e 66,7% de P4 a P5. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de produtividade por empregado ligado à produção revelou variação positiva de 95,0% em P5, comparativamente a P1.

1267. Avaliando a variação de massa salarial do total de empregados no período analisado, de P1 a P2 verifica-se aumento de 15,4%, seguido de quedas sucessivas, sendo 6,0% de P2 a P3; 10,0% de P3 a P4 e 19,6% de P4 a P5. Analisando-se todo o período, a massa salarial do total de empregados apresentou contração da ordem de 21,5%, considerado P5 em relação a P1.

1268. Observou-se que o indicador de massa salarial dos empregados de linha de produção cresceu 16,6% de P1 a P2 e 0,2% de P2 a P3. Nos períodos subsequentes, houve redução de 10,0% e de 20,8% de P3 a P4 e de P4 a P5. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de massa salarial dos empregados de linha de produção revelou variação negativa de 16,7% em P5, comparativamente a P1.

1269. Com relação à variação de massa salarial dos empregados de administração e vendas ao longo do período em análise, houve aumento de 12,0% de P1 a P2, seguido de quedas sucessivas, sendo de 25,4% de P2 a P3; 10,1% de P3 a P4 e 14,4% de P4 a P5. Ao se considerar toda a série analisada, o indicador de massa salarial dos empregados de administração e vendas apresentou contração de 35,7%, considerado P5 em relação ao início do período avaliado (P1).

6.1.2. Dos indicadores financeiros da indústria doméstica

6.1.2.1. Da receita líquida e dos preços médios ponderados

1270. A receita líquida da indústria doméstica refere-se às vendas líquidas de luvas para procedimentos não cirúrgicos de produção própria, já deduzidos tributos e devoluções, bem como as despesas de frete interno.

| Da Receita Líquida e dos Preços Médios Ponderados [RESTRITO] | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P1 - P5 |
| Receita Líquida (em Mil Reais) | | | | | | |
| A. Receita Líquida Total | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | 29,4% | 80,9% | 15,2% | (76,0%) | (35,2%) |
| A1. Receita Líquida Mercado Interno | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | 29,4% | 80,9% | 15,2% | (76,0%) | (35,2%) |
| Participação {A1/A} | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| A2. Receita Líq.Mercado Externo | - | - | - | - | - | - |
| Preços Médios Ponderados (em Reais/mil unidades) | | | | | | |
| B. Preço no Mercado Interno{A1/Vendas no Mercado Interno} | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | (1,7%) | 72,7% | 14,9% | (56,4%) | (15,0%) |

1271. Considerando que não houve vendas da indústria doméstica no mercado externo, o indicador de receita líquida total correspondeu à receita líquida no mercado interno.

1272. Observou-se que o indicador de receita líquida, em reais atualizados, referente às vendas no mercado interno cresceu continuamente até P4: 29,4% de P1 a P2; e 80,9% de P2 a P3; e 15,2% de P3 a P4. Todavia, considerando o intervalo de P4 a P5, houve diminuição expressiva de 76,0%. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida, em reais atualizados, referente às vendas no mercado interno revelou variação negativa de 35,2% em P5, comparativamente a P1.

1273. Observou-se que o indicador de preço médio de venda no mercador interno diminuiu 1,7% de P1 a P2, mas aumentou 72,7% de P2 a P3 e 14,9% de P3 a P4. Considerando o intervalo de P4 a P5, houve diminuição de 56,4%. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de preço médio de venda no mercador interno revelou variação negativa de 15,0% em P5, comparativamente a P1.

6.1.2.2. Dos resultados e das margens

1274. As tabelas a seguir apresentam a demonstração de resultados e as margens de lucro obtidas com a venda de luvas para procedimentos não cirúrgicos no mercado interno, conforme informado pela peticionária e confirmado pelos servidores do Departamento durante procedimento de verificação in loco.

1275. Destaca-se que a Targa não aloca despesas e receitas operacionais por tipo produto. Assim, foi apurada a participação do faturamento bruto do produto similar doméstico em relação ao faturamento bruto total da empresa. O percentual foi aplicado às respectivas despesas para cálculo do montante relativo ao produto similar da indústria doméstica.

| Demonstrativo de Resultado no Mercado Interno e Margens de Rentabilidade<br>[CONFIDENCIAL] / [RESTRITO] | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P1 - P5 |
| Demonstrativo de Resultado (em Mil Reais) | | | | | | |
| A. Receita Líquida Mercado Interno | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | 29,4% | 80,9% | 15,2% | (76,0%) | (35,2%) |
| B. Custo do Produto Vendido - CPV | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 22,9% | 6,4% | 7,3% | (38,8%) | (14,1%) |
| C. Resultado Bruto {A-B} | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 72,1% | 428,3% | 22,6% | (106,6%) | (173,0%) |
| D. Despesas Operacionais | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 34,8% | 96,3% | (70,8%) | (27,6%) | (44,0%) |
| D1. Despesas Gerais e Administrativas | 100,0 | 98,1 | 92,0 | 86,9 | 43,8 | [CONF.] |
| D2. Despesas com Vendas | 100,0 | 106,3 | 155,6 | 120,2 | 70,7 | [CONF.] |
| D3. Resultado Financeiro (RF) | 100,0 | 140,2 | 159,3 | 26,6 | 73,0 | [CONF.] |
| D4. Outras Despesas (Receitas) Operacionais (OD) | 100,0 | 565,1 | 2.602,3 | 15,5 | 91,2 | [CONF.] |
| E. Resultado Operacional {C-D} | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 120,3% | 11.794,9% | 75,4% | (114,0%) | (492,2%) |
| F. Resultado Operacional (exceto RF){C-D1-D2-D4} | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 1.573,7% | 1.645,3% | 66,5% | (112,4%) | (5.194,0%) |
| G. Resultado Operacional(exceto RF e OD) {C-D1-D2} | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 1.429,7% | 946,1% | 26,7% | (111,7%) | (2.470,3%) |
| Margens de Rentabilidade (%) | | | | | | |
| H. Margem Bruta {C/A} | 100,0 | 133,1 | 388,0 | 412,8 | (112,8) | - |
| Variação | - | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| I. Margem Operacional {E/A} | 100,0 | 15,6 | 1.031,3 | 1.568,8 | (912,5) | - |
| Variação | - | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| J. Margem Operacional (exceto RF) {F/A} | 100,0 | 1.200,0 | 11.633,3 | 16.800,0 | (8.666,7) | - |
| Variação | - | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| K. Margem Operacional(exceto RF e OD) {G/A} | 100,0 | 1.128,6 | 6.557,1 | 7.214,3 | (3.514,3) | - |
| Variação | - | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

1276. Observou-se que a receita líquida, em reais atualizados, referente às vendas no mercado interno cresceu até P4: 29,4% de P1 a P2; 80,9% de P2 a P3; 15,2% de P3 a P4. Considerando o intervalo de P4 a P5, houve diminuição de 76,0%. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de receita líquida, em reais atualizados, referente às vendas no mercado interno revelou variação negativa de 35,2% em P5, comparativamente a P1.

1277. Observou-se que o CPV, em reais atualizados, cresceu 22,9% de P1 a P2; 6,4% de P2 a P3 e 7,3% de P3 a P4. Considerando o intervalo de P4 a P5, houve diminuição de 38,8%. Ao se considerar todo o período de análise, o CPV, em reais atualizados, revelou variação negativa de 14,1% em P5, comparativamente a P1.

1278. Com relação à variação de resultado bruto da indústria doméstica ao longo do período em análise, houve aumento contínuo até P4, sendo: de 72,1% a P1 e P2; de 428,3% de P2 a P3; e de 22,6% de P3 a P4. De P4 a P5, o indicador sofreu queda expressiva de 106,6%, fazendo com que a empresa enfrentasse prejuízo, quando considerado o seu resultado bruto. Ao se considerar toda a série analisada, o resultado bruto da indústria doméstica apresentou contração de 173,0%, considerado P5 em relação ao início do período avaliado (P1). Registre-se que em P5 a indústria doméstica registrou prejuízo bruto.

1279. Com relação à variação de despesas operacionais da indústria doméstica ao longo do período em análise, houve aumento de 34,8% e de 96,3% de P1 a P2 e de P2 a P3, respectivamente. De P3 a P4 e de P4 a P5, houve queda de 70,8%, e de 27,6%. Ao se considerar toda a série analisada, as despesas operacionais da indústria doméstica apresentaram contração de 44,0%, considerado P5 em relação ao início do período avaliado (P1).

1280. Avaliando a variação de resultado operacional no período analisado, verifica-se aumento contínuos até P4, sendo: de 120,3% de P1 a P2; 11.794,5% de P2 a P3; e de 75,4% de P3 a P4. De P4 e P5, o indicador revelou retração de 114,0%. Analisando-se todo o período, resultado operacional apresentou contração da ordem de 492,2%, considerado P5 em relação a P1.

1281. Observou-se que o indicador de resultado operacional, excetuado o resultado financeiro, também teve aumentos de P1 a P2, P2 a P3 e de P3 a P4, respectivamente, de 1.573,7%; 1.645,3% e de 66,5%. Considerando o intervalo de P4 a P5, houve diminuição de 112,4%. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de resultado operacional, excetuado o resultado financeiro, revelou variação negativa de 5.194,0% em P5, comparativamente a P1.

1282. Com relação à variação de resultado operacional, excluídos o resultado financeiro e outras despesas, ao longo do período em análise, houve aumentos contínuos até P4, sendo: de 1.429,7% de P1 a P2; de 946,1% de P2 a P3 e de 26,7% de P3 a P4. De P4 a P5, o indicador sofreu queda de 111,7%. Ao se considerar toda a série analisada, o indicador de resultado operacional, excluídos o resultado financeiro e outras despesas, apresentou contração de 2.470,4%, considerado P5 em relação ao início do período avaliado (P1). Registre-se que em P5 a indústria doméstica registrou prejuízo operacional, excluídos o resultado financeiro e outras despesas.

1283. Observou-se que o indicador de margem bruta cresceu: [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 a P2; [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 a P3; e [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 a P4. Houve diminuição significativa de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 a P5. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de margem bruta revelou variação negativa de [CONFIDENCIAL] p.p. em P5, comparativamente a P1.

1284. Com relação à variação de margem operacional ao longo do período em análise, houve aumentos: de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 e P2; de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 a P3 e de [CONFIDENCIAL] de P3 a P4, seguido de queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 a P5. Ao se considerar toda a série analisada, o indicador de margem operacional apresentou contração de [CONFIDENCIAL] p.p., considerado P5 em relação ao início do período avaliado (P1).

1285. Avaliando a variação de margem operacional, exceto resultado financeiro, no período analisado, verificam-se aumentos: de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 e P2; de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 a P3; e de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 a P4. Houve queda de [CONFIDENCIAL]p.p. de P4 a P5. Analisando-se todo o período, a margem operacional exceto resultado financeiro apresentou contração de [CONFIDENCIAL] p.p., considerado P5 em relação a P1.

1286. Observou-se que o indicador de margem operacional, excluído o resultado financeiro e outras despesas cresceu: [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 a P2; [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 a P3; [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 a P4. Houve diminuição de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 a P5. Ao se considerar todo o período de investigação, o indicador de margem operacional, excluído o resultado financeiro e outras despesas revelou variação negativa de [CONFIDENCIAL] p.p. em P5, comparativamente a P1.

| Demonstrativo de Resultado no Mercado Interno por Unidade (R$/mil unidades)<br>[CONFIDENCIAL] / [RESTRITO] | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P1 - P5 |
| A. Receita Líquida-Mercado Interno | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | (1,7%) | 72,7% | 14,9% | (56,4%) | (15,0%) |
| B. Custo do Produto Vendido-CPV | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Variação | - | (6,7%) | 1,6% | 7,0% | 11,0% | +12,6% |
| C. Resultado Bruto {A-B} | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 30,7% | 404,6% | 22,3% | (111,9%) | (195,8%) |
| D. Despesas Operacionais | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 2,4% | 87,5% | (70,8%) | 31,2% | (26,5%) |
| D1. Despesas Gerais e Administrats. | 100,0 | 74,5 | 66,7 | 62,9 | 57,4 | [CONF.] |
| D2. Despesas com Vendas | 100,0 | 80,6 | 112,7 | 86,9 | 92,6 | [CONF.] |
| D3. Resultado Financeiro (RF) | 100,0 | 106,5 | 115,6 | 19,2 | 95,7 | [CONF.] |
| D4. Outras Despesas (Receitas) Operacionais (OD) | 100,0 | 428,9 | 1885,6 | 11,1 | 119,7 | [CONF.] |
| E. Resultado Operacional {C-D} | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 115,4% | 11.260,0% | 74,9% | (125,4%) | (676,7%) |
| F. Resultado Operacional(exceto RF) {C-D1-D2-D4} | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 1218,9% | 1.566,8% | 66,0% | (122,4%) | (6.843,2%) |
| G. Resultado Operacional (exceto RF e OD) {C-D1-D2} | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 1.061,4% | 899,1% | 26,4% | (121,2%) | (3.208,7%) |

1287. Observou-se que o indicador de CPV unitário diminuiu 6,7% de P1 a P2, mas aumentou 1,6% de P2 a P3; 7,0% de P3 a P4 e 11% de P4 a P5. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de CPV unitário revelou variação positiva de 12,6% em P5, comparativamente a P1.

1288. Com relação à variação do resultado bruto unitário ao longo do período em análise, houve aumento de 30,7% de P1 a P2; de 404,6% de P2 a P3; e de 22,3%, de P3 a P4. No intervalo seguinte, houve queda de 111,9% de P4 a P5. Ao se considerar toda a série analisada, o indicador de resultado bruto unitário apresentou contração de 195,8%, considerado P5 em relação ao início do período avaliado (P1).

1289. Avaliando a variação de resultado operacional unitário no período analisado, verificam-se aumentos contínuos até P4: de 115,4% de P1 a P2; de 11.262,2% de P2 a P3; e de 74,9% de P3 a P4. De P4 a P5, houve retração de 125,4%. Analisando-se todo o período, resultado operacional unitário apresentou contração da ordem de 676,7%, considerado P5 em relação a P1.

1290. Observou-se que o indicador de resultado operacional unitário, excetuado o resultado financeiro, também teve aumentos contínuos até P4: de 1.218,8% de P1 a P2; de 1.565,2% de P2 a P3; e de 66,1% de P3 a P4. Houve queda de 122,4% de P4 a P5. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de resultado operacional unitário, excetuado o resultado financeiro, revelou variação negativa de 6.842,4% em P5, comparativamente a P1.

1291. Com relação à variação de resultado operacional unitário, excluídos o resultado financeiro e outras despesas, ao longo do período em análise, houve aumentos: de 1.061,7% de P1 a P2; de 899,2% de P2 a P3'; de 26,4% de P3 a P4, seguido de queda de 121,2% de P4 a P5. Ao se considerar toda a série analisada, o indicador de resultado operacional unitário, excluídos o resultado financeiro e outras despesas, apresentou contração de 3.208,7%, considerado P5 em relação ao início do período avaliado (P1).

6.1.2.3. Do fluxo de caixa, do retorno sobre investimentos e da capacidade de captar recursos

1292. O fluxo de caixa considerou [CONFIDENCIAL]. Para se avaliar a capacidade de captar recursos, foram calculados os índices de liquidez geral e corrente a partir dos dados relativos à totalidade dos negócios da indústria doméstica, e não exclusivamente para a produção do produto similar. O índice de liquidez geral indica a capacidade de pagamento das obrigações de curto e de longo prazo enquanto o índice de liquidez corrente indica a capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo.

| Do Fluxo de Caixa, Retorno sobre Investimentos e Capacidade de Captar Recursos [CONFIDENCIAL] | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P1 - P5 |
| Fluxo de Caixa | | | | | | |
| A. Fluxo de Caixa | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 131,6% | (82,0%) | 11.921,4% | (176,1%) | (420,8%) |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Retorno sobre Investimento | | | | | | |
| B. Lucro Líquido | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 79,7% | 11.994,4% | 75,4% | (114,0%) | (492,2%) |
| C. Ativo Total | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 5,0% | 105,8% | (12,9%) | (59,3%) | (23,4%) |
| D. Retorno sobre Investimento Total (ROI) | (100,0) | (17,9) | 1128,6 | 2271,4 | (782,1) | [CONF.] |
| Variação | - | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Capacidade de Captar Recursos | | | | | | |
| E. Índice de Liquidez Geral (ILG) | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | - |
| Variação | - | 14,4% | 82,3% | 20,4% | (54,2%) | + 15,0% |
| F. Índice de Liquidez Corrente (ILC) | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | - |
| Variação | - | 16,9% | 115,2% | 29,5% | (55,2%) | + 46,0% |
| Obs.: ROI = Lucro Líquido / Ativo Total; ILC = Ativo Circulante / Passivo Circulante; ILG = (Ativo Circulante + Ativo Realizável Longo Prazo)/(Passivo Circulante + Passivo Não Circulante) | | | | | | |

1293. Observou-se que o indicador de caixa líquido total gerado nas atividades da indústria doméstica cresceu 131,6% de P1 a P2, mas reduziu 82,0% de P2 a P3. Nos períodos subsequentes, houve aumento de 11.920,7% de P3 a P4, e, considerando o intervalo de P4 a P5, houve diminuição de 176,1%. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de caixa líquido total gerado nas atividades da indústria doméstica revelou variação negativa de 420,8% em P5, comparativamente a P1.

1294. Já o índice de liquidez geral e o de liquidez corrente apresentaram crescimento de P1 a P5 (15% e 46%, respectivamente), embora com queda de P4 a P5, 54,2% e 55,2%, também respectivamente.

6.1.3. Do crescimento da indústria doméstica

1295. Embora o volume de vendas internas da indústria doméstica viesse aumentando continuamente de P1 a P4, com ganhos de participação no mercado brasileiro, quando se analisa o intervalo de P1 a P5, este volume declinou 23,8% e a participação de tais vendas no mercado brasileiro reduziu-se em [RESTRITO] p.p. nesse mesmo intervalo.

1296. Desse modo, verificou-se retração da indústria doméstica tanto em termos absolutos como em relação ao mercado brasileiro ao longo do período de análise de dano.

6.1.4. Dos fatores que afetam os preços domésticos

6.1.4.1. Dos custos e da relação custo/preço

1297. Constam da tabela seguinte os custos unitários de produção e a relação de tais custos com os preços médios das vendas no mercado interno da indústria doméstica.

| Dos Custos e da Relação Custo/Preço<br>[CONFIDENCIAL] / [RESTRITO] | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P1 - P5 |
| Custos de Produção (em R$/mil unidades) | | | | | | |
| Custo de Produção (em R$/unidades) {A+B} | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | *(2,2%)* | (3,1%) | 6,5% | 7,9% | + 8,9% |
| A. Custos Variáveis | 100,0 | 102,9 | 100,6 | 111,6 | 107,1 | [CONF.] |
| A1. Matéria Prima | 100,0 | 100,7 | 108,3 | 129,5 | 111,7 | [CONF.] |
| A2. Utilidades | 100,0 | 101,5 | 77,6 | 75,0 | 104,4 | [CONF.] |
| A3. Outros Custos Variáveis | 100,0 | 123,5 | 123,5 | 106,6 | 82,8 | [CONF.] |
| B. Custos Fixos | 100,0 | 85,3 | 80,6 | 74,7 | 113,2 | [CONF.] |
| B1. Mão de Obra | 100,0 | 88,1 | 83,0 | 73,6 | 99,7 | [CONF.] |
| B2. Depreciação | 100,0 | 66,2 | 58,2 | 42,0 | 70,0 | [CONF.] |
| B3. Outros custos fixos | 100,0 | 106,0 | 107,5 | 128,7 | 223,9 | [CONF.] |
| Custo Unitário (em R$/mil unidades) e Relação Custo/Preço (%) | | | | | | |
| C. Custo de Produção Unitário | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Variação | - | *(2,2%)* | (3,1%) | 6,5% | 7,9% | + 8,9% |
| D. Preço no Mercado Interno | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Variação | - | *(1,7%)* | 72,7% | 14,9% | (56,4%) | (15,0%) |
| E. Relação Custo / Preço {C/D} | 100,0 | 99,5 | 55,8 | 51,8 | 128,1 | - |
| Variação | - | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

1298. Observou-se que o custo de produção unitário diminuiu 2,2% de P1 a P2 e 3,1% de P2 a P3. Nos períodos subsequentes, houve aumento de 6,5% de P3 a P4 e 7,9% de P4 e P5. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de custo unitário de produção revelou variação positiva de 8,9% em P5, comparativamente a P1.

1299. Observou-se que o indicador de participação do custo de produção no preço de venda diminuiu continuamente de P1 a P4: [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 a P2; [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 a P3; [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 a P4. De P4 a P5, houve aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de participação do custo de produção no preço de venda revelou variação positiva de [CONFIDENCIAL] p.p. em P5, comparativamente a P1.

6.1.4.2. Da comparação entre o preço do produto investigado e similar nacional

1300. O efeito das importações a preços de dumping sobre os preços da indústria doméstica deve ser avaliado sob três aspectos, conforme disposto no § 2o do art. 30 do Decreto no 8.058, de 2013. Inicialmente deve ser verificada a existência de subcotação significativa do preço do produto importado a preços de dumping em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto sob investigação é inferior ao preço do produto brasileiro. Em seguida, examina-se eventual depressão de preço, isto é, se o preço do produto importado teve o efeito de rebaixar significativamente o preço da indústria doméstica. O último aspecto a ser analisado é a supressão de preço. Esta ocorre quando as importações investigadas impedem, de forma relevante, o aumento de preços, devido ao aumento de custos, que ocorreria na ausência de tais importações.

1301. Para fins de apuração da subcotação do produto importado, este Departamento comparou o preço das luvas para procedimentos não cirúrgicos importadas das origens investigadas com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno.

1302. De forma a se apurar o preço de importação internado no Brasil para cada período, dividiu-se inicialmente o valor total CIF em reais das operações de importação e os valores totais em reais do imposto de importação recolhido, obtidos diretamente dos dados da RFB, pelas quantidades importadas, obtendo-se assim os preços CIF e de imposto de importação em reais por mil unidades de luvas. Para o cálculo do Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), aplicou-se sobre o frete internacional das importações transportadas por via marítima, excluindo-se as operações sob regime de drawback, a alíquota em vigor na data de desembaraço de cada operação - até 8 de janeiro de 2022, 25%; após 8 de janeiro de 2022, 8%. Em relação às despesas de internação considerou-se o percentual de 1,73%, apurado com base nas respostas ao questionário do importador.

1303. Os preços internados do produto das origens investigadas, assim obtidos, foram atualizados com base no IPA-OG-Produtos Industriais, a fim de se obterem os valores em reais atualizados e compará-los com os preços da indústria doméstica.

1304. Já o preço de venda da indústria doméstica foi obtido pela razão entre a receita líquida e a quantidade vendida líquida de devoluções no mercado interno.

1305. A seguir, demonstram-se os cálculos efetuados e os valores de subcotação por preço médio obtidos para cada período de investigação de dano:

Preço médio CIF internado e subcotação das origens sob análise

[RESTRITO]

| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 |
|---|---|---|---|---|---|
| Preço CIF (R$/mil unidades) | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Imposto de Importação (R$/mil unidades) | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| AFRMM (R$/mil unidades) | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Despesas de internação (R$/mil unidades) | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Preço CIF internado (R$/mil unidades) | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Preço CIF internado (R$ atualizados/mil unidades) | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Preço Ind. Doméstica (R$ atualizados/mil unidades) | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| Subcotação Absoluta (R$ atualizados/mil unidades) | 3,87 | 21,07 | 104,04 | 83,24 | 48,96 |
| Subcotação Relativa (%) | 1,84% | 10,21% | 29,18% | 20,32% | 27,43% |

1306. A partir da análise realizada, observou-se que houve subcotação dos preços dos produtos importados em relação aos da indústria doméstica em todos os períodos.

1307. Além de subcotação, foi constatada depressão e supressão significativa dos preços da indústria doméstica de P4 a P5, de modo que o preço médio neste último período não cobre sequer os custos de produção, visto ter sido observada margem bruta negativa nesse período. O preço da indústria doméstica em P5 foi menor do que o observado em todos os demais períodos.

1308. De P1 a P5, observou-se depressão dos preços da indústria doméstica equivalente à 15%. Ademais, constatou-se que, durante o mesmo período, o custo de produção unitário da indústria doméstica se elevou em 8,9%, demonstrando, também, a ocorrência de supressão dos preços da indústria doméstica.

6.1.4.2.1. Das manifestações sobre a comparação entre o preço do produto investigado e similar nacional anteriores à Nota Técnica de Fatos Essenciais

1309. Na data de 16 de julho de 2024, a Abils referiu-se ao item da determinação preliminar relativo à análise do impacto das importações a preço de dumping sobre os preços da indústria doméstica. A ABILS sugeriu ajustes para garantir a justa comparação de preços, considerando diferentes canais de distribuição, tipos de produtos e distorções na conversão das unidades de medida.

1310. A Abils comentou que o exame de subcotação realizado pelo DECOM comparou os preços da indústria doméstica aos clientes nacionais com os preços dos produtores/exportadores aos importadores brasileiros. A Abils apontou que essa comparação direta seria inadequada devido aos diferentes canais de distribuição. A maioria das vendas da indústria doméstica seria feita para distribuidores, que repassariam suas despesas e margem de lucro. Já a cadeia de distribuição das importações incluiria um intermediário adicional - os importadores - que venderiam para distribuidores, adicionando mais custos. Portanto, a comparação dos preços da indústria doméstica com os preços das importações seria desnivelada em termos de nível de comércio.

1311. A Abils destacou que a figura do importador seria essencial no mercado brasileiro de luvas de procedimento não cirúrgico, responsável pelo relacionamento com produtores estrangeiros e pelo compliance regulatório. Assim, ao comparar preços, dever-se-ia considerar essas diferenças de canal de distribuição para garantir uma justa comparação.

1312. A Abils sugeriu que o DECOM ajustasse os preços de importação internalizados, adicionando despesas administrativas e margens de lucro dos importadores, para comparar com os preços EXW da Targa. Esses parâmetros já teriam sido calculados pelo DECOM para a margem antidumping da Top Glove. Dessa forma, assegurar-se-ia a justa comparação dos preços de venda da indústria doméstica com os preços das importações investigadas, ambos no mesmo nível de comércio da cadeia de distribuição.

1313. Na data de 16 de julho de 2024, a Abils apresentou suas considerações ao DECOM sobre a justa comparação de preços entre diferentes tipos de luvas (vinílicas e nitrílicas) e as luvas produzidas pela indústria doméstica. A Abils destacou que a determinação preliminar ajustou os preços da indústria doméstica para refletir o mix de produtos das importações, mas argumentou que essa comparação poderia ser distorcida devido à ausência de produção doméstica significativa de luvas vinílicas e nitrílicas.

1314. A Abils apontou que as luvas vinílicas, que não seriam produzidas pela indústria doméstica por decisão corporativa, teriam preços significativamente inferiores às luvas de látex natural e nitrílicas. Dados da INTCO mostrariam que o preço médio das exportações de luvas vinílicas ao Brasil seria [CONFIDENCIAL]% menor que o das luvas nitrílicas. A associação argumentou que a comparação de preços entre luvas vinílicas importadas e luvas de látex natural ou nitrílicas nacionais geraria distorções significativas no exame de subcotação.

1315. A Abils também destacou que a produção de luvas nitrílicas pela Targa, iniciada em P5, teria sido feita em volumes incipientes e não representativos, com preços de venda ainda em fase de teste e possivelmente distorcidos. A comparação de preços entre essas luvas nitrílicas e as importadas, que seriam produzidas em larga escala, não seria justa. Dados da Top Glove indicaram que as luvas nitrílicas são, em média, [CONFIDENCIAL]% mais baratas que as luvas de látex natural.

1316. A Abils sugeriu que o DECOM ajustasse os preços das luvas domésticas para refletir as diferenças entre os tipos de luvas, utilizando um percentual de ajuste baseado na diferença de preços das luvas importadas. Esse ajuste garantiria uma análise de subcotação que respeita o princípio da justa comparação de preços.

1317. Além disso, a Abils pediu que o DECOM realizasse um exercício de subcotação adicional, restrito às luvas de látex natural produzidas pela indústria doméstica, sem ajustes, para alcançar uma análise mais precisa das condições de concorrência no mercado nacional de luvas não cirúrgicas. A associação destacou que a ausência de produção doméstica de luvas vinílicas e nitrílicas deve ser considerada um fator relevante na análise de não atribuição de dano.

1318. Na data de 16 de julho de 2024, a Abils apresentou suas considerações ao DECOM sobre a justa comparação na conversão dos preços de R$/kg para R$/mil unidades. A ABILS destacou a expressiva subcotação calculada pelo DECOM em R$/mil unidades na determinação preliminar, que contrastaria com as análises iniciais em R$/kg, que se mostrariam negativas em quase todos os períodos.

1319. A Abils apontou discrepância significativa na evolução da subcotação nas duas unidades de medida, evidenciando imprecisões na análise, especialmente quando comparada com os indicadores de lucratividade da indústria doméstica. A maioria das luvas comercializadas pela Targa seria de látex natural, enquanto as luvas importadas seriam predominantemente nitrílicas e vinílicas, o que distorceria as análises de subcotação em R$/mil unidades.

1320. A Abils demonstrou que a unidade de conversão dos preços em unidades para quilos varia significativamente entre os produtos comparados, com luvas de látex da indústria doméstica apresentando uma unidade de conversão de 6,5kg/ctn, enquanto as luvas importadas, sendo um mix de látex, vinílicas e nitrílicas, teriam uma unidade de conversão de 4,8kg/ctn. Isso comprovaria, de acordo com a manifestante, que os produtos comparados seriam diferentes, sugerindo a exclusão das luvas vinílicas e nitrílicas do escopo ou uma análise de não atribuição para avaliar o nexo de causalidade exclusivo dessas luvas.

1321. Diante das discrepâncias e efeitos distorcivos apontados, a Abils recomendou que quaisquer cálculos comparativos entre os preços da indústria doméstica e das exportadoras estrangeiras fossem apresentados tanto em R$/kg quanto em R$/mil unidades. Isso permitiria uma manifestação adequada das partes envolvidas e garantiria o contraditório, assegurando uma análise justa e precisa.

6.1.4.2.2. Dos comentários do DECOM

1322. Inicialmente, cabe destacar que, na comparação entre os preços do produto objeto da investigação fabricado por cada produtor selecionado das origens investigadas e os preços do produto similar nacional fabricado pela indústria doméstica, foram realizados todos os ajustes para que fosse assegurada a justa comparação, sobretudo ajustes referentes a canais de distribuição e tipos de produtos, consoante prática desse DECOM.

1323. Como já mencionado, os preços serão expressos em unidades de luva para fins de determinação final, de forma a neutralizar distorções que porventura possam ocorrer ao serem comparados preços por quilograma, tendo em vista a variação nos pesos das luvas de procedimento não cirúrgico.

1324. É prática consolidada do DECOM em todas as investigações de defesa comercial a comparação do preço de importação CIF internado com o preço ex fabrica da indústria doméstica. Desse modo, incluem-se no preço do produto importado todas as despesas de internação, uma vez que não são arcadas pela indústria doméstica em suas vendas no mercado interno.

1325. No que tange a alegação de diferente nível de comércio entre a comparação do produto importado e o da indústria doméstica, cabe ressaltar que não existe a obrigatoriedade de que as importações sejam intermediadas por trading companies brasileiras. Os exportadores investigados têm a

opção de vender diretamente para distribuidores ou consumidores finais. Por esse motivo, o DECOM entende que as despesas decorrentes de tal intermediação não devem ser incluídas no preço do produto importado para fins de comparação com os preços da indústria doméstica.

1326. Nesse sentido, mostra-se descabida a afirmação da Abils de que o Decom considerou tais despesas na apuração do dumping da Top Glove para fins de determinação preliminar, visto que no cálculo do dumping são utilizados preços do produto importado na condição ex-fábrica.

1327. Em relação às alegadas distorções na margem de subcotação em virtude de a indústria doméstica não ter produzido luvas vinílicas no período de análise, o DECOM reitera que foram efetuados ajustes necessários para justa comparação entre os preços do produto importado dos produtores estrangeiros selecionados e os preços do similar nacional, seguindo a normativa brasileira e a prática dessa autoridade investigadora. Cabe lembrar que o produto investigado engloba luvas produzidas a partir de borracha natural, nitrílicas e vinílicas, que concorrem diretamente com as luvas produzidas pela indústria doméstica.

1328. Cabe registrar que, com base nos dados detalhados de importação da RFB, verificou-se que as LNCs foram importadas a preços inferiores aos praticados pela indústria doméstica no período de análise, e que as luvas de látex natural responderam pela maior parte das importações investigadas nesse período.

1329. A respeito do uso de informações confidenciais da INTCO e da Top Glove pela Abils, o DECOM informa não ter identificado nos autos do processo procuração desses produtores/exportadores para que a Abils use tais dados. Nesse sentido, não serão tecidos comentários a respeito das alegações realizadas.

6.1.5. Da magnitude da margem de dumping

1330. As margens de dumping absolutas apuradas para fins deste documento variaram de US$ 2,58/mil peças a US$ 7,16/mil peças e as relativas de 14,3% a 42,5%. É possível inferir que, caso tais margens de dumping não existissem, os preços da indústria doméstica poderiam ter atingido níveis mais elevados, reduzindo, ou mesmo eliminando, os efeitos das importações investigadas.

1331. Determinou-se, portanto, que o impacto da magnitude da margem de dumping na indústria doméstica não foi negligenciável, tendo em conta o volume e os preços das importações provenientes das origens investigadas.

6.1.6. Das manifestações acerca do dano à indústria doméstica anteriores à Nota Técnica de Fatos Essenciais

1332. Em 24 de junho de 2024, o Governo da Malásia pontuou que o parecer de determinação preliminar mostraria não haver dano à indústria doméstica, pois a capacidade instalada haveria subido de P1 a P5, haveria depressão de preços somente em P3, e a performance da ID teria sido influenciada, em verdade, pelo processo de liberalização de importações, em que o II foi reduzido de 35% para zero. Deste modo, não haveria nexo causal entre as importações da Malásia com o alegado dano da indústria doméstica.

6.1.7. Das manifestações acerca do dano à indústria doméstica posteriores à Nota Técnica de Fatos Essenciais

1333. A Supermax, em sua manifestação final de 9 de setembro de 2024, apontou que não seria o IPA-OG um fator adequado de correção, sendo que este distorce a avaliação dos indicadores de dano econômico, pois esse índice não reflete com precisão as condições de mercado enfrentadas pela indústria de luvas não cirúrgicas durante o período investigado.

1334. Durante a pandemia de COVID-19 e o subsequente conflito entre Rússia e Ucrânia, o IPA-OG apresentou variações bruscas e descolou-se de outros índices de preços mais adequados, como o IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo), usado como referência para medir a inflação em produtos de consumo. Essa diferença, segundo a Supermax, introduz ruído e instabilidade nos cálculos, prejudicando a análise justa dos preços das luvas durante o período de investigação, em desacordo com jurisprudência da OMC.

6.1.8. Dos comentários do DECOM acerca das manifestações

1335. Com relação aos questionamentos sobre a alegada ausência de dano, o DECOM faz remissão aos indicadores ilustrados ao longo do item 6 deste documento. Observa-se de forma evidente deterioração dos indicadores da indústria doméstica tanto em termos de volume como de indicadores financeiros e de rentabilidade, quando se analisa não só de P1 a P5, mas também de P4 a P5. Nesse sentido, a alegação do Governo da Malásia carece de substância.

1336. A respeito do questionamento do uso do índice IPA-OG, o Departamento entende que este índice é mais adequado do que o IPCA, já que este teria como foco o consumo final, e, aquele, transações interempresariais. Informa-se que é prática consolidada desta autoridade o uso do índice IPA-OG nas investigações de defesa comercial.

6.2. Da conclusão sobre o dano

1337. A partir da análise dos indicadores da indústria doméstica, verificou-se que o volume de vendas no mercado interno da indústria doméstica reduziu-se de forma acentuada de P4 a P5, com queda de 44,9% nesse intervalo. Assim, a despeito do crescimento dessas vendas de P1 a P2 e de P2 a P3, sobretudo no primeiro intervalo, com manutenção do patamar de P3 a P4, verificou-se queda de 23,8% do volume de vendas internas da indústria doméstica entre P1 e P5. Além disso, verificou-se que:

a) a participação da indústria doméstica no mercado brasileiro cresceu de P1 a P4, mas sua perda de participação no mercado foi mais acentuada de P4 a P5, tendo perdido [RESTRITO] p.p. chegando a [RESTRITO] % de participação de mercado em P5. Considerando que em P1 sua participação no mercado brasileiro foi [RESTRITO] %, a indústria doméstica perdeu praticamente 50% de participação;

b) o preço médio da indústria doméstica, após apresentar crescimento significativo de P1 a P4, teve queda expressiva de 56,4% de P4 a P5. Os preços observados em P5 foram os menores de toda a série analisada;

c) o custo unitário de produção cresceu 8,9% de P1 a P5 e 7,9% de P4 para P5. Já a relação custo/preço, que era de [CONFIDENCIAL]% em P1, teve melhora contínua até P4, chegando a [CONFIDENCIAL]%. Posteriormente apresentou considerável piora em P5, passando para [CONFIDENCIAL]%;

d) a receita líquida de vendas internas caiu 35,2% de P1 a P5, sendo que houve queda de 76,0% de P4 a P5, pois tanto o preço quanto o volume vendido apresentaram reduções importantes.

e) com relação aos indicadores de lucratividade, após resultado e margem operacionais terem sido negativos em P1, os dois indicadores apresentaram melhora contínua até P4, tendo atingido destacadamente os maiores valores do período de análise em P3 e P4. Entretanto, com a expressiva piora nas vendas e nos preços em P5, verificou-se significativa deterioração de todos resultados e margens de P4 a P5. O resultado bruto, o resultado operacional, o resultado operacional exceto rubrica financeira e o resultado operacional exceto rubrica financeira e outras despesas, acompanhados de suas respectivas margens, refletiram em prejuízo para indústria doméstica em P5. Isto é, no último período analisado, o preço não cobriu sequer o CPV da indústria doméstica;

f) o volume de produção declinou 44,0% de P4 a P5 e 22,5% de P1 a P5. Tendo em vista que a capacidade instalada cresceu 72,4% de P1 a P5, seu grau de ocupação, que correspondeu a [RESTRITO] % em P1 e em P4, caiu para [RESTRITO] % em P5;

g) os estoques cresceram de forma acentuada em P5, com aumentos de 317,4% quando comparados a P1, e de 214,7% quando a P4. Em relação à produção, o volume de estoque passou de [RESTRITO] % em P1 para [RESTRITO] % em P5;

h) o número de empregados relacionados à produção reduziu 60,3% de P1 a P5 e 66,4% de P4 a P5. Da mesma forma, a massa salarial referente a tais empregados teve queda de 16,7% de P1 a P5 e de 20,8% de P4 a P5.

1338. De todo o exposto, pode-se constatar que, após apresentar relativa melhora em seus indicadores de P1 a P4, a indústria doméstica enfrentou deterioração expressiva de seus indicadores de P4 a P5. Dada a magnitude da deterioração dos indicadores no último intervalo, verificou-se piora dos indicadores em P5 inclusive em relação em P1.

1339. Assim, conclui-se pela existência de dano à indústria doméstica.

7. DA CAUSALIDADE

1340. O art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece a necessidade de se demonstrar o nexo de causalidade entre as importações a preços de dumping e o eventual dano à indústria doméstica (ID). Essa demonstração de nexo causal deve se basear no exame de elementos de prova pertinentes e outros fatores conhecidos, além das importações a preços com indícios de dumping, que possam ter causado o eventual dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

7.1. Do impacto das importações a preços de dumping sobre a indústria doméstica

1341. Consoante o disposto no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, é necessário demonstrar que, por meio dos efeitos do dumping, as importações objeto da investigação contribuíram significativamente para o dano experimentado pela indústria doméstica.

1342. Inicialmente, faz-se necessário examinar objetivamente o volume das importações a preços de dumping. A esse respeito, verificou-se ter havido aumento significativo dessas importações tanto em termos absolutos quanto em relação ao mercado brasileiro. Cumpre registrar que as importações das origens investigadas tiveram participação preponderante no mercado brasileiro, mantendo-se acima de [RESTRITO] %, em média, de participação ao longo do período analisado e alcançando mais de [RESTRITO] % de participação no mercado brasileiro em P5.

1343. De P1 a P5, enquanto o volume das importações sob análise cresceu 67,9%, - inclusive acima do mercado brasileiro, que cresceu 54,5% -, o volume vendido pela ID caiu 23,8% no mesmo intervalo. Nesse contexto, o ganho de [RESTRITO] p.p. na participação no mercado brasileiro por parte das importações das origens investigadas, deu-se primordialmente em detrimento da perda de [RESTRITO] p.p. na participação de mercado da indústria doméstica. Registra-se que as importações das origens investigadas foram os únicos players que ganharam participação de forma expressiva no mercado brasileiro nesse período e a indústria doméstica foi quem mais perdeu. Ademais, a participação das origens investigadas no mercado brasileiro atingiu seu recorde em P5 [RESTRITO] %. Já a participação da indústria doméstica chegou ao seu menor patamar nesse mesmo período: [RESTRITO] %. Cumpre destacar que o mesmo cenário é observado quando se analisa a participação no mercado brasileiro em mil unidades.

1344. Ainda, os efeitos negativos nos indicadores de volume da indústria doméstica também foram sentidos no volume de produção, que diminuiu 23,8% em P5 com relação a P1, mesmo tendo a indústria doméstica aumentado sua capacidade de produção em 72,4%, o que resultou na queda significativa de [RESTRITO] p.p. em seu grau de ocupação quando se analisa esse intervalo. Ademais, houve aumento de estoque em 317,4% entre P1 e P5.

1345. Faz-se relevante mencionar que de P1 a P5 houve queda de 4,2% e de P4 a P5 queda de 53,9% no preço das importações das origens investigadas, tendo havido subcotação em todos os períodos, com crescimento de mais de [RESTRITO] p.p. naquele período. Esse agravamento da subcotação ocorreu mesmo com a queda de 15% no preço da indústria doméstica observada no período. Observa-se, ainda, que esta redução de preço ocorreu concomitantemente à elevação do custo de produção da indústria doméstica, de 8,9% durante o período analisado, o que levou à maior deterioração da relação custo/preço, tornando o custo ([CONFIDENCIAL]/kg) maior do o preço ([RESTRITO] /kg) pela primeira vez em todo o período de análise.

1346. Diante do impacto descrito nos indicadores de volume e de preço, observou-se que, de P1 a P5, houve queda de 35,2% na receita líquida total da indústria doméstica, sendo que o montante auferido em P5 foi o menor em todo o período de análise. Também se faz relevante mencionar que todos os resultados financeiros da indústria doméstica apresentaram prejuízo em P5, incluído aí o resultado bruto. A queda expressiva no resultado operacional exceto rubrica financeira e outras despesas chegou a -2.470,3% quando comparado o interstício de P1 a P5.

1347. De P4 a P5, com o relevante crescimento de 38,3% das importações investigadas, observou-se aumento de [RESTRITO] p.p. na sua participação no mercado brasileiro, tendo em conta que este mercado cresceu em ritmo menor (23,6%). Por outro lado, a indústria doméstica apresentou queda de 44,9% no seu volume vendido a despeito do aumento do mercado brasileiro, levando à maior queda da participação da indústria doméstica ao longo da série analisada, [RESTRITO] p.p., patamar semelhante ao ganho de participação de mercado das importações das origens investigadas. Em reflexo à queda

importante no volume vendido da indústria doméstica no mercado brasileiro em P5, houve queda de 44% no volume produzido e redução significativa no grau de ocupação da capacidade instalada, chegando ao seu pior nível de utilização [RESTRITO] %. Os estoques também aumentaram 214,7% no mesmo intervalo.

1348. Registra-se que, ainda de P4 a P5, o preço das importações das origens investigadas teve queda de 53,9%. Em resposta à queda dos preços das importações, a indústria doméstica diminuiu seu preço em 56,4%. A diminuição do preço da indústria doméstica não foi capaz de conter a queda do volume vendido de 44,9%, consoante já destacado. Sublinha-se também que a subcotação relativa em P5 foi mais de 10 vezes maior do que a percebida em P1. Isso sem contar os efeitos de depressão e supressão de preços enfrentados pela indústria doméstica de P4 a P5.

1349. Tal cenário de impactos relevantes no volume vendido e no preço praticado, gerou, de P4 a P5, a maior deterioração dos indicadores financeiros e de rentabilidade da indústria doméstica ao longo de toda a série analisada. Todos os indicadores apresentaram quedas relevantes, como: -76% na receita líquida, -106,6% no resultado bruto; -114% no resultado operacional e -111,7% no resultado operacional exceto rubrica financeira e outras despesas. Todas as margens de rentabilidade apresentaram queda expressivas, resultando em margens negativas em P5. Registra-se que a indústria doméstica apresentou prejuízo bruto e prejuízo operacional exceto rubrica financeira e outras despesas.

1350. Desse modo, pode-se concluir que as importações a preços de dumping contribuíram de forma significativa para a redução das vendas internas da indústria doméstica e de sua participação no mercado brasileiro.

1351. Verificou-se ainda que tais importações exerceram pressão sobre os preços da indústria doméstica. Com a queda expressiva dos preços praticados nessas importações em P5, a indústria doméstica teve de reduzir substancialmente seus preços para evitar uma queda ainda maior em suas vendas no mercado interno.

1352. Mesmo a indústria doméstica tendo reduzido seus preços a ponto de não cobrirem sequer os custos de produção, verificou-se queda acentuada em seu volume de vendas internas e em sua participação no mercado brasileiro.

1353. Devido às quedas acentuadas nos volumes vendidos e nos preços, os indicadores financeiros e de rentabilidade tiveram deterioração expressiva não só de P4 a P5, mas também de P1 a P5.

1354. Assim, pode-se concluir que as importações a preços de dumping contribuíram significativamente para o dano observado na indústria doméstica.

7.2. Dos possíveis outros fatores causadores de dano e da não atribuição

1355. Consoante o determinado pelo § 4º do art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, procurou-se identificar outros fatores relevantes, além das importações a preços de dumping, que possam ter causado o eventual dano à indústria doméstica no período de investigação de dano.

7.2.1. Do volume e preço de importação das demais origens

1356. Conforme já indicado, as importações das demais origens não se mostraram representativas ao longo do período analisado.

1357. Desse modo, considerou-se que as importações das demais origens não tiveram o condão de causar dano à indústria doméstica.

7.2.2. Do impacto de eventuais processos de liberalização das importações sobre os preços domésticos

1358. Em 17 de março de 2020, por meio da Resolução Gecex nº 17/2020 (Lista Covid), houve a exclusão das luvas de látex para procedimentos não cirúrgicos da Lista de

Exceções à Tarifa Externa Comum (LETEC) com a redução da alíquota do Imposto de Importação de 35% para zero, redução esta que se manteve em vigor até o final de P5.

1359. Registre-se que a redução do imposto de importação ocorreu ao início de P3, analisado nesta investigação, e que nem em P3 nem em P4 foi evidenciado dano à indústria doméstica de luvas não cirúrgicas.

1360. Isso não obstante, de forma conservadora, decidiu-se avaliar qual teria sido o impacto desse processo de liberalização das importações sobre os preços da indústria doméstica, bem como sobre a receita de vendas e os indicadores de lucratividade.

1361. Inicialmente comparou-se o preço da indústria doméstica com o preço CIF internado das importações a preços de dumping em P5, período em que se evidenciou o dano à indústria doméstica.

Subcotação Consolidada das Importações sob Análise

[RESTRITO]

| | P5 |
|---|---|
| Preço CIF (R$/mil unidades) | [REST.] |
| Imposto de Importação (R$/mil unidades) | [REST.] |
| AFRMM (R$/mil unidades) | [REST.] |
| Despesas de internação (R$/mil unidades) | [REST.] |
| Preço CIF internado (R$/mil unidades) | [REST.] |
| Preço Ind. Doméstica (R$/mil unidades) | [REST.] |
| Subcotação Absoluta (R$/mil unidades) | 37,39 |

1362. Em seguida, foi estimado o preço da indústria doméstica para um cenário com imposto de importação em 35% e com manutenção do volume de vendas internas da indústria doméstica. Embora a redução da alíquota do imposto de importação tenha ocorrido em P3, realizou-se estimativa somente em P5, período no qual se constatou o dano à indústria doméstica.

1363. Tal estimativa foi realizada com base na comparação entre o preço da indústria doméstica e o preço CIF internado das importações sob análise considerando-se imposto de importação de 35% e, presumindo-se que se manteria a mesma diferença de R$ 37,39/mil unidades entre tais preços, ou seja, foram mantidas as mesmas condições de competitividade observadas em P5 de modo a ser considerada a premissa de manutenção dos volumes de vendas internas da indústria doméstica e de importações.

1364. No entanto, tendo em vista a existência de importações de luvas de vinil (não incluídas na LETEC), bem como de operações isentas de imposto de importação, não se pode simplesmente aplicar o percentual de 35% sobre o preço CIF das importações para se estimar o imposto de importação que seria efetivamente recolhido. Assim, para se estimar o percentual a ser aplicado, tomou-se como base os dados de P2, único período em que as luvas de látex estiveram incluídas na LETEC durante todo o ano. Nesse período, o imposto de importação correspondeu a 30,3% do preço CIF. Tal percentual foi então aplicado ao preço CIF de P5 de forma a se estimar o imposto de importação nesse período.

Preço Estimado da Indústria Doméstica

[RESTRITO]

| | P5 estimado |
|---|---|
| Preço CIF (R$/mil unidades) | [REST.] |
| Imposto de Importação (R$/mil unidades) | [REST.] |
| AFRMM (R$/mil unidades) | [REST.] |
| Despesas de internação (R$/mil unidades) | [REST.] |
| Preço CIF internado (R$/mil unidades) | [REST.] |
| Preço Ind. Doméstica (R$/mil unidades) | [REST.] |
| Subcotação Absoluta (R$/mil unidades) | 37,39 |

1365. Verifica-se que, com imposto de importação em 35%, mantendo-se a diferença observada no período entre o preço do produto importado e aquele da indústria doméstica, o preço médio da indústria doméstica corresponderia a R$ [RESTRITO] /mil unidades em P5.

1366. Estimou-se então a receita líquida de vendas, bem como os montantes e as margens de lucro em P5, considerando-se tal preço e o mesmo volume de vendas internas.

DRE de Vendas Internas com P5 Estimado

[CONFIDENCIAL/[RESTRITO]

| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P5 estimado |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Receita Líquida | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] | [REST.] |
| CPV | 100,0 | 122,9 | 130,7 | 140,3 | 85,9 | 85,9 |
| Resultado Bruto | 100,0 | 172,1 | 909,5 | 1115,2 | (73,1) | 38,9 |
| Despesas Operacionais | 100,0 | 134,8 | 264,7 | 77,4 | 56,0 | 56,0 |
| Despesas gerais e administrativas | 100,0 | 98,1 | 92,0 | 86,9 | 43,8 | 43,8 |
| Despesas com vendas | 100,0 | 106,3 | 155,6 | 120,2 | 70,7 | 70,7 |
| Resultado financeiro (RF) | 100,0 | 140,2 | 159,3 | 26,6 | 73,0 | 73,0 |
| Outras despesas (receitas) operacionais (OD) | 100,0 | 565,1 | 2602,3 | 15,5 | 91,2 | 91,2 |
| Resultado Operacional | 100,0 | 20,3 | 2414,4 | 4234,3 | (592,2) | (127,1) |
| Resultado Operacional (exceto RF) | 100,0 | 1473,7 | 25720,3 | 42818,6 | (5294,0) | (616,9) |
| Resultado Operacional (exceto RF e OD) | 100,0 | 1529,7 | 16002,2 | 20281,1 | (2370,3) | (157,4) |

Margens de Lucro com P5 estimado

[CONFIDENCIAL]

| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P5 estimado |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Margem Bruta | 100,0 | 133,1 | 388,0 | 412,8 | (112,8) | 48,9 |
| Margem Operacional | 100,0 | 15,6 | 1009,4 | 1568,8 | (900,0) | (159,4) |
| Margem Operacional (exceto RF) | 100,0 | 1200,0 | 1433,3 | 6800,0 | (8733,3) | (833,3) |
| Margem Operacional (exceto RF e OD) | 100,0 | 1128,6 | 6528,6 | 7214,3 | (3514,3) | (185,7) |

1367. Pode-se constatar das tabelas apresentadas anteriormente que, mesmo na hipótese de manutenção do imposto de importação em 35% em P5, a receita líquida, o resultado bruto e a margem bruta da indústria doméstica em P5 permaneceriam inferiores àqueles observados nos demais períodos. Já os resultados e margens operacionais em P5 permaneceriam negativos, sendo inferiores inclusive aos resultados de P1, ainda que, em parte desse período, as luvas de látex não estivessem incluídas na LETEC (neste período a alíquota do imposto de importação era de 16%).

1368. Buscou-se ainda realizar outro exercício em que se considerou que a participação da indústria doméstica no mercado brasileiro em P5 seria equivalente à participação no intervalo compreendendo P1 e P2. Os períodos de P3 e P4 não foram considerados referência adequada devido a distorções eventualmente geradas pela pandemia e porque, nesses períodos, a alíquota do imposto de importação já havia sido reduzida a 0%.

1369. Estimou-se então que a diferença entre o preço da indústria doméstica e o preço CIF internado das importações sob análise em P5 deveria ser equivalente à diferença entre esses preços observada no intervalo P1-P2, para que se construísse um cenário em que a participação da indústria doméstica no mercado brasileiro em P5 se equivalesse à participação em P1 e P2.

1370. Com base nos dados de receita líquida e volume das vendas internas da indústria doméstica constantes da petição e nos dados detalhados de importações fornecidos pela RFB, foi realizada a comparação do preço CIF internado das importações sob análise com o preço da indústria doméstica para o intervalo que compreende P1 e P2, conforme demonstrado na tabela seguinte.

Subcotação no Intervalo P1-P2

[RESTRITO]

| | P1-P2 |
|---|---|
| Preço CIF (R$/mil unidades) | [REST.] |
| Imposto de Importação (R$/mil unidades) | [REST.] |
| AFRMM (R$/mil unidades) | [REST.] |
| Despesas de internação (R$/mil unidades) | [REST.] |
| Preço CIF internado (R$/mil unidades) | [REST.] |

| | |
|---|---|
| Preço CIF internado (R$ atualizados/mil unidades) | [REST.] |
| Preço Ind. Doméstica (R$ atualizados/mil unidades) | [REST.] |
| Subcotação Absoluta (R$ atualizados/mil unidades) | 13,34 |

1371. Dessa forma, considerando-se a mesma diferença de preços em P5, verifica-se que, para que a indústria doméstica tivesse em P5 a mesma participação no mercado brasileiro observada no intervalo P1-P2, estimou-se que, em um cenário de imposto de importação em 35%, seu preço médio deveria ser R$ 13,34/mil unidades superior ao preço do produto importado internado no mercado brasileiro, conforme demonstrado na tabela a seguir.

Preço Estimado da Indústria Doméstica

[RESTRITO]

| | P5 estimado |
|---|---|
| Preço CIF internado (R$/mil unidades) | [RESTRITO] |
| Preço Ind. Doméstica (R$/mil unidades) | [RESTRITO] |
| Subcotação Absoluta (R$/mil unidades) | 13,34 |

1372. Constata-se, portanto, que, neste cenário, o preço da indústria doméstica deveria ser de R$ [RESTRITO] /mil unidades. Ocorre que, em P5, o custo total unitário (CPV e despesas operacionais) da indústria doméstica correspondeu a R$ [CONFIDENCIAL]/mil unidades, valor bem superior ao seu preço estimado. Ainda que se ajustasse tal custo para um volume maior de vendas, não se observaria redução substancial, uma vez que os gastos fixos têm participação relativamente reduzida no custo total das luvas não cirúrgicas da indústria doméstica. Assim, estima-se que, ainda que a indústria doméstica recuperasse a sua participação no mercado observada quando o imposto de importação de 35% incidia sobre as importações da origem analisada, ainda assim se observaria margem operacional negativa.

1373. Dessa forma, para fins de determinação preliminar, considerou-se que, mesmo que não tivesse havido a redução do imposto de importação em 35%, o dano à indústria doméstica permaneceria em P5.

7.2.3. Da contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

1374. No que diz respeito ao possível efeito de uma contração da demanda no mercado brasileiro, observou-se que, de P1 a P5, o mercado brasileiro expandiu-se em 54,5%, sendo que no último período, o mercado atingiu sua maior dimensão, com aumento de 23,6% em P5 quando comparado a P4. Assim, não houve contração de demanda no período analisado.

1375. No que tange a eventuais mudanças no padrão de consumo, a peticionária apontou que no período de pandemia de Covid-19, os exportadores se voltaram para o seu próprio mercado interno, em razão de restrições de exportação impostas por diversos países do mundo. Contudo, mesmo com as restrições impostas na exportação, tendo em vista a exorbitante capacidade produtiva das origens investigadas, verificou-se a manutenção dos volumes de importação durante este período, portanto, não houve mudanças significativas no padrão de consumo no mercado brasileiro do produto objeto da investigação.

1376. Já a importadora Excelmed apontou a crescente penetração das luvas nitrílicas no mercado brasileiro, espelhando a tendência mundial de migração para este tipo de luvas, em substituição às luvas de látex, já que as luvas nitrílicas reduziriam as reações alérgicas dos usuários em exposições prolongadas em função de possuírem menor teor proteico.

1377. Além disso, a partir da análise dos dados de importação de luvas não cirúrgicas das origens investigadas, constatou-se que as importações de luvas de látex permanecem constituindo o principal e mais significativo tipo de luva adquirido no mercado brasileiro. Com base nos dados da RFB, observou-se que as importações das origens investigadas de LNC de borracha natural representaram [CONFIDENCIAL]% do total importado em P1, enquanto as luvas nitrílicas representaram [CONFIDENCIAL]%. Já em P5, as luvas de borracha natural representaram [CONFIDENCIAL]%, enquanto as luvas nitrílicas, [CONFIDENCIAL]%.

1378. Embora tenha se notado aumento da participação de importações de luvas nitrílicas no total importado, a participação das luvas de borracha natural ainda se mostrou bastante preponderante quando se analisam os extremos do período considerado (P1 e P5), sendo este também o principal produto comercializado pela indústria doméstica.

1379. Desse modo, entende-se que, para fins desta determinação final, a possível mudança de padrão de consumo aventada não teve o condão de causar dano à indústria doméstica.

7.2.4. Das práticas restritivas ao comércio de produtores domésticos e estrangeiros e a concorrência entre eles

1380. A partir dos elementos acostados nos autos do processo, observou-se que os períodos pandêmicos de P3 a P4 impactaram de forma não desprezível o mercado de LNC tanto no Brasil quanto no exterior, tendo em vista o aumento da demanda pelo produto escopo desta investigação e a relativa limitação da oferta de luvas no curto prazo. Nota-se, nesse sentido, que diversos players do mercado de LNC tiveram resultados expressivos nesses períodos.

1381. Ocorre que, a despeito das possíveis distorções ocorridas pelos impactos do combate à pandemia em P3 e P4, observou-se haver impactos relevantes nos indicadores da indústria doméstica quando se compara P5 com P1 ou P2, períodos pré-pandêmicos, conforme detalhado no item 6 deste documento. De P1 a P5 e de P2 a P5, o volume vendido da indústria doméstica teve queda de 23,8% e 42,1%, respectivamente. A participação da ID no mercado brasileiro caiu tanto de P1 a P5 quanto de P2 a P5: [RESTRITO] %, respectivamente. A receita líquida diminuiu 35,2% e 49,9% de P1 a P5 e de P2 a P5, também de forma respectiva. O resultado operacional exceto rubrica financeira e outras despesas também caiu nos dois intervalos de análise: -2470,3% (P1 a P5) e -255,0% (P2 a P5).

1382. Por todo o exposto, considerando as restrições de oferta das origens investigadas durante a pandemia (P3-P4), verificou-se que os indicadores da indústria doméstica tiveram efetiva recuperação durante esses períodos. Isto é, quando as importações das origens investigadas tiveram alguma restrição em função da pandemia, observou-se efetiva melhora dos indicadores de desempenho da Targa.

1383. Por outro lado, dissipadas as contingências da pandemia, observa-se aumento expressivo volume importado das origens investigadas em P5 e deterioração relevante do dano à indústria doméstica nesse período, quando comparado tanto a P1, P2 e P4.

1384. Em suma, ainda que se desconsidere os períodos referentes à pandemia do COVID-19, P3 e P4, a análise dos indicadores da indústria doméstica demonstra que, na comparação entre os períodos pré e pós-pandêmicos, restou evidenciada deterioração significativa dos indicadores da indústria doméstica.

1385. Conclui-se, portanto, para fins de determinação final desta investigação, que eventual restrição às importações de luvas, ocasionada pela pandemia do COVID-19, não contribuiu para o dano observado à indústria doméstica.

7.2.5. Do progresso tecnológico

1386. Não se identificou a adoção de evoluções tecnológicas, ao longo do período de análise, que pudessem resultar na preferência do produto importado ao nacional. O produto objeto da investigação e o similar nacional são concorrentes entre si.

7.2.6. Do desempenho exportador

1387. Não foram identificadas exportações de luvas para procedimentos não cirúrgicos por parte da indústria doméstica.

7.2.7. Da produtividade da indústria doméstica

1388. Houve aumento de 95,0% da produção por empregado de P1 a P5 e de 66,7% de P4 a P5 pela indústria doméstica. Tal comportamento deve-se sobretudo à expressiva queda no número de empregados na produção em P5 (60,3% e 66,4%) em comparação à P1 e à P4, respectivamente.

1389. Verifica-se, portanto, para fins de determinação final, que o dano à indústria doméstica não pode ser imputado a sua eventual queda de produtividade.

7.2.8. Do consumo cativo

1390. A indústria doméstica não possui consumo cativo, em virtude da natureza do produto sob análise.

7.2.9. Das importações ou a revenda do produto importado pela indústria doméstica

1391. Foram identificadas importações e revendas somente em P5, porém em volumes irrisórios. As importações representaram somente [CONFIDENCIAL]% das vendas internas nesse período e as revendas, [CONFIDENCIAL] %.

1392. Dada a imaterialidade da participação dessas rubricas, entende-se que nem as importações nem as revendas do produto importado pela indústria doméstica contribuíram para o dano à indústria doméstica observado neste período.

7.2.10. Da produção de outros produtos

1393. Registra-se que a linha de produção do produto similar da Targa é compartilhada com outros produtos (luvas cirúrgicas e luvas industriais contra agentes químicos), conforme apontado pela empresa.

1394. Verificou-se aumento da produção de outros produtos em P5 quando comparado a P1 e P2, com baixa oscilação quando comparado com P3.

1395. Ademais, verificou-se expressiva capacidade ociosa em P5, o que demonstra que o aumento da produção de outros produtos não limitou a produção do produto sob análise.

1396. Embora tenha havido queda no volume produzido de outros produtos de P4 a P5, ressalta-se que também houve queda no volume produzido do produto similar no mesmo período, sendo esta em magnitude maior do que a queda do volume produzido dos outros produtos. Ademais, registra-se que o volume de produção dos outros produtos representou [RESTRITO] % do volume total produzido pela Targa em P5.

1397. Assim, entende-se que a queda na produção de outros produtos de P4 a P5 não contribuiu significativamente para o dano observado na indústria doméstica.

7.2.11. Dos outros produtores nacionais

1398. Consoante detalhado no item 1.3 deste documento, após o início da investigação, as empresas São Roque e Mucambo solicitaram habilitação como outros produtores nacionais.

1399. A São Roque enviou seus dados de produção e de vendas no mercado interno de P1 a P5, de forma que tais dados foram considerados no item 5.3. deste documento, referente ao mercado brasileiro. A Mucambo, por sua vez, reportou não ter produzido nem vendido luvas para procedimentos não cirúrgicos no mercado interno brasileiro no período de janeiro de 2018 a dezembro de 2022

1400. A esse respeito, ressalte-se que a São Roque informou atender, durante o período em que obteve maior participação, a apenas 0,4% do mercado brasileiro.

1401. Ademais, é importante ressaltar que a empresa informou ter interrompido sua produção de luvas não cirúrgicas em decorrência das importações das origens investigadas.

1402. Nesse sentido, dada à representatividade residual do volume vendido pela São Roque em comparação ao mercado brasileiro e, ainda, a recente interrupção da fabricação de luvas não cirúrgica pela referida empresa, entende-se não ser cabível a atribuição do dano causado à indústria doméstica à essas vendas.

7.3. Das manifestações acerca do nexo de causalidade anteriores à Nota Técnica de Fatos Essenciais

1403. Em manifestação protocolada em 16 de outubro de 2023 a Targa respondeu à manifestação da Supermax Brasil de 10 de setembro de 2023, relativa à Resolução Anvisa nº 3.950/2021, apontando que realizou ação de campo que resultou no "recall" das luvas, ou seja, o seu recolhimento do mercado, com posterior notificação da Anvisa.

1404. A Targa contrarrazoou que a Supermax Brasil passou por problema semelhante em 2019, conforme Alerta 2820 da Tecnovigilância, quando realizou recolhimento de lote de luvas de procedimento não cirúrgico, decorrente de fiscalização por queixa técnica ou por notificação de eventos adversos, tendo, também, realizado ação de campo que ocasionou na destruição dos produtos.

1405. Na ocasião, prosseguiu a Targa, a Supermax Brasil indicou que "todas as luvas para procedimento de outros lotes e modelos estão regulares perante Anvisa e Inmetro, e podem ser comercializadas e utilizadas normalmente", em contrariedade à alegação atual de que seria "de se esperar efeitos gravíssimos sobre a reputação de fabricantes com produtos impróprios".

1406. A Targa ressaltou que a ação de campo é prevista na legislação e demonstraria ação responsável da empresa, não havendo que se falar em "descontos para manter vendas ou a perda de clientes" pela Targa. A empresa alegou que seriam incoerentes as alegações apresentadas pela Supermax Brasil referentes à reputação da Targa no mercado interno.

1407. A Targa apontou ainda que o Grupo Supermax teve suas luvas para procedimento não cirúrgico com pó reprovadas em ensaio microbiológico em 2016, conforme Alerta 1875.

1408. Ainda, a Supermax também teve suspensão da autorização para o uso do selo de identificação da conformidade, o que ocasionou em ação de campo com recolhimento e destruição dos produtos que tiveram reprovação nos ensaios de manutenção, conforme Alerta 1344, de 2014.

1409. Por fim, ocorreu também a suspensão da autorização do Grupo Supermax para o uso do selo de identificação da conformidade em razão de ausência do cumprimento dos requisitos de certificação de conformidade em 2010, conforme Alerta 1039.

1410. A Targa relatou ainda, com base em notícias de sites de informação como Reuters, Bloomberg e The Guardian, investigações no Grupo Supermax por uso de trabalho forçado, além de uma condenação por "Insider trading" no tribunal de Kuala Lumpur.

1411. Em manifestação protocolada em 25 de outubro de 2023, a Abils requereu que o DECOM reconhecesse a necessidade do exame de atribuição de outros fatores causadores de dano à indústria doméstica, a saber, (i) as alterações da Tarifa Externa Comum (TEC) do produto objeto ao longo do período de dano e os efeitos da pandemia da COVID-19 nos mercados internacional e doméstico de luvas para uso na saúde (P3-P5) e (ii) o não fornecimento de certos modelos do produto investigado por parte da indústria doméstica. Tais fatores seriam a verdadeira causa do dano da indústria doméstica e não as importações investigadas, supostamente a preço de dumping, os quais levariam à não recomendação de direitos antidumping provisórios.

1412. A Abils afirmou que a pandemia teria sido um momento muito lucrativo para todos os produtores de luvas em nível global e que, diante desse cenário, os atuais diretores da Targa estariam em busca de um valuation melhor - com ajuda do governo novamente para deixá-la mais atrativa aos compradores (aumento do imposto de importação ou direito antidumping) - para que a Targa possa, eventualmente, ser vendida num futuro próximo, assim como denota o Pitch Deck circulado no mercado pela consultoria de M&A e FOCUS Partners.

1413. Sobre (i) as alterações da TEC do produto objeto ao longo do período de dano, a Abils discordou do entendimento do DECOM de que a "liberalização não apresentou impactos significativos nem em P3 e P4", posto não ter havido incremento do volume de importação ou queda de seus preços após a concessão da alíquota zero do imposto de importação em P3.

1414. A manifestante apontou que a eclosão da pandemia instaurou uma corrida internacional pela aquisição de produtos para combate à crise sanitária, como as luvas investigadas, as quais, frente à demanda emergencial e à limitação da oferta, ficaram escassas e sofreram uma explosão do preço em P3 e P4.

1415. Assim, esse boom dos preços das luvas investigadas em P3 e P4 teriam constituído barreira importante às importações - que conjuntamente com o caos logístico internacional e o aumento inimaginável do preço do frete internacional durante a pandemia - teriam restringido o acesso à oferta internacional do produto, o que, de acordo com a ABILS, seria a razão da estabilidade dos volumes importados em P3 e P4.

1416. Por outro lado, tais efeitos seriam perceptíveis em P5, quando os preços internacionais estariam retornando para a sua normalidade, e então teria havido relevante incremento do volume importado (33,7% maior que de P4), período em que o imposto de importação estava a zero. A Abils alegou que nesse processo de reacomodação da oferta e da demanda internacional em 2022, conjugado ao

excesso de estoque, teria sido alterada a dinâmica e o fluxo do comércio internacional, possivelmente impactando o Brasil. Este fato só teria sido possível em razão da abertura comercial propiciada pela manutenção da lista COVID ao longo de 2022.

1417. A manifestante apresentou simulação da lucratividade da Targa caso a alíquota do imposto de importação fosse de 35%, o qual geraria cenário de lucratividade em 2022 (P5) com lucro, a depender das outras receitas e despesas operacionais, até maior do que P1 ou P2.

1418. Em prosseguimento, a Abils se referiu (ii) ao não fornecimento de certos modelos do produto investigado por parte da indústria doméstica, alegando que este deveria ser considerado como outro fator de dano. A saber, a Targa produz luvas de látex natural lisas e luvas de borracha nitrílica lisas.

1419. A manifestante reiterou que a Targa não teria acompanhado claras tendências de mercado e de demanda de luvas sintéticas - pouco ou nada alergênicas -, as quais se desenham internacionalmente desde 2016, com o banimento das luvas de látex com pó pelo United States Food and Drug Administration (FDA), o que lhe teria causado perdas.

1420. Quanto às luvas vinílicas, a Abils alegou que a decisão corporativa da Targa de não as produzir seria equivocada, posto que a preferência do consumidor recairia sobre as luvas vinílicas (mais baratas), a despeito da origem (se nacional ou importado).

1421. Assim, os efeitos danosos resultantes não poderiam ser atribuídos às importações investigadas. Nesse sentido, a indústria doméstica poderia ter tido acesso a um mercado de luvas vinílicas da ordem de 3,5 milhões de kg em 2022, dos quais, com seu market share de 20%, teria atingido uma participação de 700 mil kg.

1422. A Abils reiterou que este mesmo exercício de não atribuição poderia também ser aplicado aos outros modelos de luvas não produzidos nacionalmente, como as luvas nitrílicas e outros tipos de borracha sintética (tais como látex de borracha de policloroprene, solução de borracha estireno-butadieno, emulsão de borracha estireno-butadieno ou solução de elastômero termoplástico).

1423. Com relação às luvas nitrílicas a Abils apontou que a Targa teria optado por iniciar a produção nacional desse tipo de luva em meados 2022, tardiamente em relação às claras tendências de mercado.

1424. A parte apontou que os efeitos danosos do não fornecimento das luvas nitrílicas poderiam também ser emulados pelo DECOM por meio de um exame de não atribuição. Para tanto, seria necessário compreender qual a participação das luvas nitrílicas no mercado brasileiro, dado este facilmente acessível pelo Departamento junto às estatísticas detalhadas de importação da RFB, às quais tem acesso.

1425. A Abils apresentou cenário de participação das luvas nitrílicas com base em dados públicos do maior produtor/exportador de luvas de procedimento não cirúrgico do mundo, o grupo malaio Top Glove. De forma conservadora, baseada em seu conhecimento de mercado, a Abils apontou que aproximadamente 20% do consumo nacional aparente do mercado brasileiro seria atendido por luvas nitrílicas, dado esse que deveria ser mais bem quantificado pelo DECOM. Supondo-se este cenário, a demanda nacional de luvas nitrílicas seria de cerca de 7 milhões de kg por ano, dos quais a Targa deixou de participar por anos, o que certamente teria lhe trazido prejuízos, já que teria deixado de produzir e vender anualmente em torno de 1,5 milhões de kg de luvas.

1426. Dessa forma, a Abils questionou se a Targa teria perdido tanta participação no mercado brasileiro, como observado em P5, caso fabricasse e vendesse estes tipos de luvas há mais tempo.

1427. A manifestante alegou que os vários tipos de luvas para procedimentos não cirúrgicos apontadas pela Anvisa, na realidade de mercado e de consumo, não seriam perfeita e plenamente substituíveis entre si. Assim, ao optar em não produzir nacionalmente as luvas vinílicas ou fazê-lo de forma tardia em relação às luvas nitrílicas, a Targa teria perdido potenciais mercados, o que teria afetado seu desempenho.

1428. Como exemplo da existência de mercados e aplicações paralelas e não fungíveis entre si, a manifestante apontou que a Secretaria de Estado da Saúde de São Paulo recomenda o uso e aplicação dos diferentes modelos de luvas segundo características intrínsecas, vantagens e desvantagens. Ainda, teria destaque a questão alergênica exclusiva das luvas de látex natural, as quais não deveriam ser

disponibilizadas para os profissionais da saúde e, conforme mencionado, foram banidas pela FDA em 2016 nos EUA. A própria Targa disponibiliza em seu site uma correlação de indicação de uso de cada tipo de luvas, destacando vantagens e desvantagens de cada modelo, segundo a aplicação sugerida.

1429. A Abils apresentou argumentos adicionais, relativos a dano e causalidade, alegando que a peticionária buscaria comparar os preços e a rentabilidade excepcionais que obteve durante P3 (2020) e P4 (2021) - período pandêmico cuja dinâmica teria favorecido a Targa - com seu baixo desempenho em P5 (2022) - período de queda nos indicadores contábeis e econômicos. Em P3 e P4, reiterou, mesmo com redução do imposto de importação a zero, teriam sido cenários de mercado absolutamente excepcionais, inéditos e irreais e, por isso, não deveriam servir de base para a mensuração do dano da indústria doméstica em comparação com P5 (2022) e, menos ainda, servir de fundamente à recomendação de direitos provisórios.

1430. A Abils apontou que em P3 e P4 a Targa, mesmo tendo elevado seus custos 3% de P3 a P4, teria sagazmente aproveitado do cenário mundial para aumentar seus preços de 72,7% (de P2 para P3), no nível do aumento dos importados.

1431. Neste sentido, a Abils apontou que seria equivocado considerar que o dano estaria concentrado em P5 (2022), como por vezes sugere a peticionária. Os únicos momentos em que a Targa teriam apresentado saúde financeira seriam coincidentes com o período acentuado da pandemia, isto é, P3 (2020) e P4 (2021). Excluída essa excepcionalidade, o padrão operacional da indústria doméstica seria de sucessivas falências e prejuízos (como P1 e P2 ou em seu passado da última década, vide recuperação judicial), condição a que retorna em P5, com a fase de retorno à normalidade.

1432. A Abils apontou que o referido pedido de recuperação judicial de 2013 foi acompanhado de Demonstrativos de Resultados Acumulados com resultados negativos em 2011, 2012 e no primeiro trimestre de 2013, os quais seriam sintomas e indicativos de que a gestão financeira da empresa não lhe permitiria ter saldos financeiros positivos - mesmo em favoráveis cenários de apoio e proteção governamental como o provido pela aplicação de barreiras tarifárias aos produtos importados (inserção das luvas de látex na LETEC). Esta seria outra indicação da falta de causalidade entre a lucratividade da empresa e a "concorrência desleal" com os produtos importados.

1433. Em resumo, prosseguiu, a Targa viria amargando prejuízos ao longo de uma década e sobreviveria apenas às custas de subsídios e medidas governamentais. Por outro lado, quando o Brasil mais precisou - por oportunidade da pandemia da COVID-19 -, ao invés de retribuir os subsídios concedidos por todo o conjunto da sociedade brasileira, a fabricante nacional aumentou seus preços em mais de 70% em um cenário em que seus custos somente subiram 3%.

1434. A Abils apontou ainda que na presente investigação não existiria a relação clássica entre o preço do produto investigado, supostamente praticado de forma desleal, e seu respectivo volume, gerando-se um cenário bastante atípico em termos da prática de dumping. Frise-se, nesse sentido, que os grandes volumes importados (P3, P4 e P5) foram praticados a preços superiores que de P1 e P3.

1435. Já o cenário de P5 - apesar de a Targa estabelecer uma relação causal direta entre, de um lado, as importações investigadas e, do outro, preços de venda domésticos suprimidos e deprimidos que não cobririam custos de produção - não decorreria das importações investigadas, mas da própria acomodação entre demanda e oferta, com a formação de estoques inéditos, o que acometeria a indústria doméstica e todos os players mundiais desse mercado.

1436. A Abils alegou que, conforme análise realizada por ela própria, a evolução do preço do produto importado investigado e de seu similar doméstico pareceria bastante descorrelacionada, de forma que a existência de subcotação não seria determinante para a existência de prejuízos à indústria doméstica, o que questionaria a causalidade arguida pela Targa.

1437. Por fim, a Abils solicitou a desconsideração dos dados referentes ao desempenho da indústria doméstica em 2023, trazidos pela Targa em sua manifestação de 16/10/2023, posto que (i) relativos a período posterior àquele em análise (2018-2022) e, por isso não verificáveis, e, mais gravemente, (ii) aportados em bases totalmente confidenciais, sem a adoção de números-índice, em desobediência ao claro comando do § 6º do art. 51 do Decreto nº 8.058/2013.

1438. Em manifestação protocolada em 7 de novembro de 2023, o Grupo Top Glove alegou haver mudanças nos padrões mundiais de consumo, o que levaria a dúvidas sobre o nexo de causalidade entre o dano alegado pela Indústria Doméstica. Conforme apontado no item 1.2.1, o Grupo pleiteou a não recomendação da aplicação de direitos provisórios na presente investigação.

1439. Assim como já pontuado pela Abils em sua manifestação de 25 de outubro, a Top Glove alegou que diversos elementos poderiam estar exercendo influência sobre os indicadores da Targa, os quais deveriam ser objeto de uma análise de não-atribuição muito cuidadosa por parte da Autoridade investigadora, em especial a ausência de fornecimento de diversos modelos de luvas pela indústria doméstica.

1440. A manifestante reiterou os argumentos da Abils acerca do ponto referido acima e acrescentou análise acerca da espessura das luvas. Conforme o Grupo, as luvas fabricadas a partir do látex natural em geral pesam entre 4 e 6g, sendo impossível alcançar espessuras mais finas sem comprometimento de seus padrões de qualidade. Já as luvas de nitrílicas poderiam ter espessuras significativamente mais finas e pesar menos de 4g, o que lhes conferiria maior sensibilidade, sendo, portanto, mais adequadas a aplicações mais delicadas ou que exigissem maior precisão.

1441. O Grupo Top Glove apontou que a evolução do mercado estaria demonstrando uma demanda global crescente por luvas nitrílicas, especialmente devido ao seu fator hipoalergênico, de forma que o mercado mundial deve crescer, anualmente, quase 6% até 2030.

1442. O Grupo alegou que a atualização e a adaptação às novas tendências de mercado seriam facilmente viabilizadas por indústrias de grande porte, como a Top Glove, a qual deteria vantagens comparativas e maior disponibilidade de recursos. A indústria doméstica brasileira não possuiria escala nem diversificação suficientes em seu parque fabril para ofertar luvas nitrílicas a preços competitivos, no peso e no padrão de qualidade desejável. Essa adaptação produtiva às novas tendências do mercado, observada muito tardiamente na Targa, dificilmente alcançaria os padrões internacionais de eficiência e qualidade produtiva em uma indústria de menor porte, como a brasileira.

1443. O Grupo afirmou contar com estruturas produtivas sensivelmente maiores que as brasileiras, tanto em termos de quantidade de máquinas disponíveis quanto em termos de tecnologia empregada no processo de fabricação das luvas, necessárias para que a comercialização das luvas nitrílicas seja economicamente viável.

1444. Neste contexto, prosseguiu, mudanças nos padrões de consumo são parte intrínseca da análise de causalidade a ser desempenhada pela Autoridade investigadora e este seria um fator de significativo impacto no mercado sob análise, já que o deslocamento da demanda por luvas não estaria sendo acompanhado pela indústria brasileira. O Grupo Top Glove apontou que as instituições de saúde normalmente apresentariam em suas salas de consultórios ou clínicas, duas caixas de luvas, uma de látex e outra de nitrilo, para a escolha de seus colaboradores e pacientes em determinada sessão ou procedimento.

1445. O Grupo reiterou, nesse sentido, que a Targa apenas teria começado a produzir as luvas nitrílicas em P5, em volumes insignificantes e de maneira muito incipiente, de forma que não estaria concorrendo em um segmento relevante desse mercado. Assim, a ausência de oferta deste produto pela Indústria Doméstica estaria impactando suas vendas, de forma que as perdas decorrentes não poderiam ser atribuídas às importações investigadas, tornando fundamental que o DECOM segregue quaisquer efeitos negativos advindos daquela circunstância.

1446. Outro ponto destacado pelo Grupo foi que, além de não ofertar luvas nitrílicas e vinílicas, a indústria doméstica não ofertaria luvas para procedimento não cirúrgico texturizadas no Brasil.

1447. Esta característica, presente no CODIP, teria impacto significativo não apenas no custo e no preço do produto, mas também em suas aplicações. A existência de textura na luva ofereceria maior aderência para o usuário, que poderia ser importante quando do manuseio de objetos pequenos e/ou delicados, como por exemplo em laboratórios. Assim, prosseguiu o Grupo Top Glove, apesar de ser uma caraterística relevante para determinados nichos, este tipo de luva atenderia a outra parcela de mercado que a Targa não conseguiria alcançar.

1448. Em manifestação protocolada em 8 de novembro de 2023, a China Chamber of Commerce of Medicines & Health Products Importers & Exporters (CCCMHPIE) apontou que, entre 2021 e 2022, a Targa teria sofrido fragilização aguda, mas esta não poderia ser atribuída à prática de dumping nas exportações investigadas. O processo teria sido aberto com base em evidências incompletas, omitindo-se problemas estruturais, tarifários e conjunturais que teriam resultado na redução de produção, vendas e rentabilidade da empresa.

1449. De acordo com a manifestante, a Targa teria buscado culpar produtoras estrangeiras, que teriam vantagens competitivas legítimas, pelas incapacidades de uma fábrica que não conseguia atender às necessidades do mercado brasileiro. A Targa, após perder a proteção tarifária que ocultava suas ineficiências produtivas, teria pedido a elevação da TEC à alíquota máxima permitida. Com a negativa do pedido, teria apelado ao sistema brasileiro de defesa comercial, alegando dano material por dumping.

1450. As ineficiências estruturais, de acordo com a CCCMHPIE, teriam persistido mesmo após a proteção tarifária e a normalização dos preços globais do produto similar no pós-COVID agravando os problemas da indústria doméstica, tornando insustentável o pleito de defesa comercial. As causas da fragilização da Targa seriam claras e incluiriam a necessidade de suprimento competitivo de insumos e energéticos, ajustes no portfólio de produção e atenção aos motivos que teriam impedido a Targa de competir no mercado nacional.

1451. Nesse sentido, a Câmara afirmou que os mecanismos de defesa comercial não deveriam ser usados como barreiras contra importações legítimas e bem amparadas por vantagens competitivas. O uso impróprio da Defesa Comercial seria ilegal e a legislação não autorizaria medidas antidumping fora do escopo do Acordo Antidumping.

1452. De acordo com a manifestante, a fabricação competitiva do produto no Brasil dependeria da redução de custos dos insumos básicos e do acesso a gás natural a preços compatíveis aos internacionais. A análise da não atribuição ao dumping teria destacado que a deterioração dos indicadores da indústria doméstica entre 2021 e 2022 teria sido causada por falta de competitividade estrutural, investimentos temerários, política de redução tarifária no combate ao COVID, perda de clientes e reputação, elevação dos custos dos insumos, não renovação na LETEC e normalização dos preços globais. As importações teriam aumentado apenas para suprir o mercado doméstico desabastecido, sem relação com práticas de dumping.

1453. Segundo a manifestante, a autoridade investigadora deve examinar todos os fatores que possam estar causando prejuízo à indústria doméstica, além das importações sob análise. De acordo com a Câmara, o dano material causado por fatores externos ao dumping não deveria ser atribuído às exportações investigadas.

1454. A manifestante afirmou que a petição de abertura teria desrespeitado o Art. 124 da Portaria SECEX n. 121/2022, induzindo um falso entendimento sobre a ausência de outros fatores causadores do dano material e a falta de causalidade do dumping. A peticionária não teria mencionado problemas de qualidade, déficit de competitividade ou a inviabilidade da operação após a zeragem do imposto de importação em um cenário de demanda mundial normalizada.

1455. De acordo com a CCCHMPIE, tampouco existiriam indícios concretos de qualquer prática de dumping, sabido que a construção de Valor Normal referenciada em coeficientes técnicos de produção da Targa, uma empresa sabidamente ineficiente, baseada em CODIP diferentes, e usando dados indiretos e assíncronos de custos, não seguiria uma metodologia válida.

1456. A manifestante alegou que os preços internacionais das luvas teriam aumentado entre P1 (ou P2) e P5, com uma queda natural e esperada entre P4 e P5, devido ao fim da pandemia. Com os preços menores, aumentou a quantidade demandada, mas a oferta de players ineficientes, como a Targa, mostrou-se pouco viável.

1457. A CCCMHPIE ressaltou que a petição inicial da Targa teria omitido problemas de qualidade que resultaram em recalls pela Anvisa. Ainda, teria empregado o estratagema de incluir no escopo da investigação luvas vinílicas, as quais não produz e que apenas substituem as luvas de látex ou nitrílicas quando os preços destas últimas são exageradamente altos.

1458. A CCCMHPIE criticou o uso do IPA-OG-Produtos Industriais como indexador durante o período de investigação, já que o indicador teria apresentado comportamento anômalo a partir de 2020, descolando-se abruptamente do IPCA e exibindo variações inconsistentes com os preços e custos competitivos no país. Assim, a correção inflacionária de preços, receitas ou custos das luvas com base no IPA-OG, que teria registrado inflação de 79,6% entre P1 e P5, careceria de fundamento técnico, pois o produto investigado não seria um insumo intermediário nem seria apreçado pelos fatores que teriam influenciado o descolamento do IPA-OG. A análise de atribuição realizada pela parte considerou que seria adequada a utilização do IPCA.

1459. Em síntese, a CCCHMPIE apontou que a Targa (i) apresentaria conhecido déficit competitivo e teria se mantido aberta apenas pela proteção da Letec de 35% para a NCM 4015.19.00 entre 2011 e 2021; (ii) teria limitações claras de capacidade produtiva, dependendo, durante o POI, de importações para suprir 80% ou mais da demanda pelos EPI objeto de análise; (iii) a partir de 2020, sob tarifas em alíquota de 0%, teria tido viabilidade econômica enquanto houve prevalência de preços internacionais em níveis atipicamente elevados pelo evento da pandemia, revertida em 2022, mesmo que a preços superiores aos observados em 2018 (IPCA); (iv) na fase Covid, teria realizado temerários investimentos de expansão, incapazes de garantir competitividade em tempos de preços não pandêmicos, normais; (v) não logrou das autoridades competentes a renovação da LETEC em 2022, quando os preços internacionais caíram e seus custos de produção teriam se elevado por motivos domésticos e internacionais; (vi) teve deterioração em diversos indicadores de dano, observada entre 2021 e 2022, aos quais tentaria atribuir falaciosa causalidade por dumping; (vii) teria omitido deliberadamente em sua petição as verdadeiras causas da fragilização industrial ocorrida, incluindo os itens já referidos nesta síntese e os problemas trazidos pelas interdições e recalls Anvisa em fins de 2021 e 2022.

1460. Dessa forma, a CCCHMPIE alegou que não existiria base legal ou razoabilidade para o pleito e solicitou o encerramento da Investigação para, no mérito, negar a existência de dano causado por dumping.

1461. Em manifestação protocolada em 29 de novembro de 2023, a Targa respondeu aos argumentos da Abils e do Grupo Top Glove referidos nos parágrafos acima.

1462. A Targa destacou que a Abils teria tentado desacreditar a Targa como produtora nacional de luvas de procedimento, mencionando fatos ocorridos antes do período da investigação e alegando que a Targa seria pouco competitiva em relação aos concorrentes internacionais devido ao acesso limitado a matérias-primas, como o látex natural importado.

1463. A peticionária argumentou que o processo antidumping não deveria comparar custos de produção entre Brasil e países asiáticos, que possuiriam diferentes legislações trabalhistas, ambientais e tributárias. O objetivo do antidumping seria proteger os produtores nacionais de importações a preços desleais, comprovando a existência de dumping, o dano à produção doméstica e o nexo causal entre ambos. A Targa afirmou que não comentaria as alegações da Abils que teriam visado desvalorizar sua imagem perante o DECOM e que focaria nos pontos relevantes ao processo de defesa comercial.

1464. A Targa salientou que em 2011 as luvas de procedimento não cirúrgico de látex foram incluídas na Letec, com elevação o imposto de importação de 16% para 35%, medida essa do governo brasileiro que teria visado igualar a competitividade entre o produto importado e o similar doméstico, sem relação com práticas de dumping.

1465. O aumento do imposto de importação buscaria fomentar a criação de uma indústria nacional de luvas de procedimento. Na época, o então Ministro da Saúde, Alexandre Padilha, teria destacado a importância da autossuficiência do país em insumos médicos, pois, até então, 100% das luvas usadas em procedimentos simples eram importadas do sudeste asiático, deixando o sistema de saúde brasileiro vulnerável. Essa vulnerabilidade teria sido evidenciada durante a pandemia de gripe H1N1, quando fabricantes da Tailândia e Malásia teriam priorizado mercados mais lucrativos, como os Estados Unidos e a Europa, prejudicando o Brasil.

1466. Durante o surto global de H1N1, entre 2009 e 2010, o Brasil teria enfrentado uma crise de abastecimento de luvas, situação similar à enfrentada na pandemia de COVID-19. Naquele período, ao invés de aumento nas importações, teria havido uma queda de quase 51% nas luvas cirúrgicas e 6% nas de procedimento não cirúrgico, evidenciando a vulnerabilidade do sistema de saúde brasileiro.

1467. Com a pandemia de COVID-19, o governo brasileiro reduziu o imposto de importação para zero em produtos estratégicos, incluindo luvas de procedimentos não cirúrgicos, através da Resolução Camex nº 17/2020. Durante os períodos P3 a P5, essa alíquota foi zerada e apenas em março de 2023 as luvas de látex saíram da lista Covid, enquanto as de vinil permaneceriam até março de 2024.

1468. A Abils havia argumentado que os exportadores malaios, tailandeses e chineses não teriam aumentado suas exportações para o Brasil durante a pandemia em função do boom dos preços em P3 e P4, o qual teria constituído uma barreira às importações. A Targa refutou essa alegação, destacando que o governo brasileiro teria fornecido recursos financeiros suficientes para as importações e que a estabilidade dos volumes importados teria sido devida à priorização de mercados mais lucrativos por aqueles exportadores. Assim, o cenário não foi mais avassalador para a indústria doméstica porque os países investigados teriam priorizado abastecer outros mercados em P3 e P4

1469. Dessa forma, acrescentou a Targa, a redução a zero do imposto de importação referida não teria tido o impacto de aumentar as importações do produto investigado, já que os países investigados teriam focado em abastecer quem pagasse mais pelo produto, preterindo o Brasil. Comportamento absolutamente diverso foi verificado de P4 a P5, quanto o volume importado aumentou 33,7%.

1470. A Targa se referiu ainda à simulação feita pela Abils sobre os impactos da redução do imposto de importação a zero, sugerindo que uma alíquota de 35% teria propiciado uma lucratividade diferente à Targa. A peticionária considerou que a simulação seria simplista e metodologicamente limitada e não deveria ser considerada pelo DECOM, já que, conforme já apontado por ela, a redução do imposto não teria tido impacto relevante no mercado em P5.

1471. A peticionária argumentou que a redução dos preços pelos exportadores das origens investigadas, devido ao excesso de produção, teria causado depressão e supressão dos preços da Targa em P5 de forma que, mesmo com uma alíquota de 35%, os danos à indústria doméstica seriam inevitáveis.

1472. A Targa respondeu ao argumento da Abils de que a partir de meados de 2022 teria havido estabilização da demanda e normalização dos preços, contrarrazoando que os dados mostrariam aumento significativo no volume importado de P4 a P5 e queda acentuada nos preços de importação das origens investigadas. Os dados do Comexstat para "P6" indicariam um cenário ainda mais crítico, com preços médios de importação em queda contínua.

1473. A Targa abordou ainda o argumento da Abils de que a indústria doméstica teria aumentado seus preços desproporcionalmente durante a pandemia. A Peticionária apontou que a Abils, entretanto, teria ignorado que a relação custo x preço da Targa já estaria deteriorada antes. Assim, com a diminuição da oferta e o aumento dos preços dos produtos importados, a Targa teria conseguido cobrir seus custos e evitar a depressão de preços no período da pandemia. Isso porque o desequilíbrio entre custos e preços apontado sugere depressão de preços da indústria doméstica devido às importações a preços de dumping, que só não foi acentuada em P4 e P5.

1474. A Targa também abordou o argumento da Abils de que durante a pandemia as empresas teriam enfrentado desafios logísticos, como restrições fronteiriças, atrasos na entrega de matérias-primas e encarecimento do frete internacional. A peticionária alegou que o setor de luvas de procedimento não teria enfrentado restrições de importação no Brasil, sendo um dos menos impactados. Quanto às matérias-primas, os alegados atrasos na entrega teriam sido significativamente reduzidos para os países investigados, já que aquelas são, majoritariamente, fornecias por seus mercados internos. Quanto ao encarecimento do frete internacional, a peticionária apontou que no período de pandemia (P4 e P5), os valores para a América Latina foram menores do que os valores referentes a produtos destinados aos Estados Unidos.

1475. Assim, concluiu a Targa, o aumento de preços não teria relação com desafios logísticos, como restrições fronteiriças, atrasos na entrega de matérias-primas e frete internacional, mas sim ao aumento da demanda internacional por produtos de saúde

1476. A Targa mencionou comentário sobre a Abils e a Top Glove que alegaram que haveria uma tendência de migração da produção de luvas de borracha natural para nitrílica, com a Malásia sendo responsável por 60% da produção global de luvas nitrílicas. A Targa reconheceu esse crescimento, mas ressaltou que a maior demanda brasileira seria ainda por luvas de látex natural e que aceitação das luvas

vinílicas seria mais recente. De acordo com a peticionária, o mercado brasileiro seria diferente do asiático e norte-americano, com regulamentações específicas como aquela apontada por Abils e Top Glove, e a preferência por luvas de látex natural ainda seria dominante.

1477. A Targa também destacou que já implementou uma linha de produção de luvas nitrílicas em 2021 para atender a demanda crescente no Brasil, mas sua capacidade de produção de luvas nitrílicas e suas vendas seriam prejudicadas pelas exportações a preços de dumping.

1478. A Targa afirmou que seria equivocada e sem fundamento fático a alegação da Abils sobre as luvas vinílicas de que "a preferência do consumidor naturalmente recairia sobre as luvas vinílicas (mais baratas) e a despeito da origem (se nacional ou importado)". Conforme dados da própria Top Glove, a representatividade das luvas vinílicas em suas vendas teria sido de 5% no ano de 2022.

1479. A peticionária ressaltou que todas as luvas de procedimento, sejam fabricadas a partir de látex natural, látex sintético (nitrílica) ou vinil seriam similares e substituíveis entre si, de modo que a escolha de utilização de luva fabricada a partir de uma ou outra matéria-prima caberia única e exclusivamente ao consumidor, tendo, cada tipo de luva, aspectos favoráveis e desfavoráveis.

1480. A Targa reiterou que possuiria capacidade para produzir luvas de látex e nitrílicas. Já as de vinil, apesar de não produzidas pela empresa, seriam similares às luvas de látex natural ou sintético e por elas substituíveis, conforme a RDC nº 547 da Anvisa, de 30 de agosto de 2021, que prevê que as chamadas luvas de procedimentos não cirúrgicos podem ser fabricadas a partir dos três materiais.

1481. A Targa referiu-se ainda à alegação de Abils e Top Glove de que inexistência de produção de certos modelos do produto investigado deveria ser considerada fator causador de dano. Assim, quanto à alegação de que produziria somente luvas de látex natural lisas e luvas de borracha nitrílica lisas, a Targa fez referência ao seu questionário, já validado em verificação in loco, no qual comprova que produz e comercializa outros modelos de ambas além dos indicados por aquelas manifestantes.

1482. Em relação às luvas vinílicas, ainda que de material diverso, estas concorreriam e substituiriam as luvas da Targa, não havendo que se falar que a empresa estaria deixando de concorrer com os produtores chineses por este motivo. Por essa razão, seria irrelevante a metodologia adotada pela Abils para calcular o aumento de participação no mercado caso a Targa produzisse luvas vinílicas.

1483. A Targa respondeu ainda ao argumento da Abils de que a queda em suas receitas seria devida à acomodação entre demanda e oferta após a pandemia, o que estaria afetando todos os players do mercado. Nesse sentido, a Abils não teria mencionado que a capacidade de produção das origens investigadas teria aumentado significativamente durante a pandemia, criando um excesso de oferta, o que teria resultado em queda de demanda e de preços após P4, afetando a indústria doméstica.

1484. Contradizendo a Abils - que alegou que esta condição do mercado seria temporária e se estabilizaria após a pandemia - a Targa indicou notícias internacionais de apontariam que desde P5 até os dias atuais estaria havendo preocupações em relação a aumento da oferta, redução da demanda e diminuição dos preços. Assim, quando a Abils menciona estabilização do mercado, ela estaria ignorando a corrida por aumento de participação de mercado entre as três origens investigadas, que continuariam baixando seus preços, mesmo com aumento nos custos de produção. Esta corrida desenfreada por mercado estaria causando expressivo dano à indústria doméstica, que não conseguirá se manter em operação

1485. Sobre a alegação da Abils de que em P3 e P4 não haveria correlação entre o aumento dos custos de produção e o aumento dos preços da Targa, a peticionária ressaltou que, conforme já demonstrado, a relação entre custo e preço teria uma pequena margem em P1 e P2, melhorando em P3 e P4, mas piorando drasticamente em P5, quando os preços não cobririam os custos. Mesmo não havendo subcotação em todos os períodos, haveria indícios de depressão e supressão dos preços da indústria doméstica de P1 a P2 e de P4 a P5. Em todos esses períodos, as margens de rentabilidade teriam ficado abaixo do esperado.

1486. A Targa afirmou que a Abils estaria tentando confundir o DECOM ao trazer fatos de períodos anteriores, como a recuperação judicial da Targa de 2010 a 2012, que não se relacionariam com o período de investigação atual.

1487. Em manifestação protocolada em 12 de dezembro de 2023 a Targa respondeu aos comentários da CCCMHPIE apresentadas nos parágrafos anteriores. A CCCMHPIE teria tentado desacreditar a Targa como produtora nacional de luvas, alegando que esta teria omitido problemas estruturais e tarifários que teriam reduzido sua produção e vendas. A Targa rebateu afirmando ter fornecido informações detalhadas sobre produção, vendas e dados financeiros, além de um histórico tarifário.

1488. A câmara chinesa teria também alegado que a investigação teria sido iniciada com provas incompletas, argumento rebatido pela Targa que apontou que a investigação seguiu o devido processo legal, tendo a verificação in loco validado seus dados e esclarecido questionamentos de partes interessadas. Ainda, a abertura da investigação teria sido justificada por indícios de dumping, dano à indústria doméstica e nexo causal entre ambos, não caracterizando uso indevido do processo de defesa comercial.

1489. Sobre a qualidade dos produtos, a Targa reiterou que a fabricação do produto objeto da investigação exige as aprovações da Anvisa, Inmetro e Ministério do Trabalho, incluindo auditorias externas realizadas por aqueles órgãos reguladores, e segue os requisitos estabelecidos pelas normas RDC 16:2013 e ISO 13485:2016.

1490. Em relação ao recall referido pela câmara chinesa, a Targa repetiu argumentos já apresentados. Para tanto, faz-se referência à manifestação da Targa protocolada em 16 de outubro de 2023, descrita anteriormente neste tópico.

1491. Quanto à argumento da CCCHMPIE sobre a inclusão das luvas vinílicas no escopo da investigação e ao argumento acerca da redução do imposto de importação a zero durante a pandemia, a Targa também reforçou argumentos já apresentados. Assim, faz-se referência à manifestação da Targa protocolada em 29 de novembro de 2023, também descrita anteriormente neste tópico.

1492. A Targa refutou a alegação da CCCMHPIE de que o Índice IPA-OG (FGV) Produtos Industriais teria se descolado abruptamente do IPCA (IBGE) e exibido variações inconsistentes com o comportamento dos preços e custos observados no país, e afirmou que a recomendação de uso do IPCA seria absolutamente descabida. O IPA é o Índice de Preço ao Atacado e é um derivado do IGP-M, isto é, mais próximo aos insumos relacionados à indústria. Tal índice possuiria um peso maior de insumos à indústria e negócios e, menor peso, em preços ao consumidor.

1493. Por outro lado, o IPCA, índice sugerido, teria maior peso sobre produtos de consumo (ex: cesta básica, produtos de higiene, etc.) e seria mais voltado a preços ao consumidor.

1494. A Targa apontou que o IPA seria o índice adequado para o setor da indústria, conforme se infere das próprias conceituações do Instituto Brasileiro de Economia da FGV e do IBGE:

[...] o IPA, inicialmente batizado de Índice de Preços por Atacado e, a partir de abril de 2010, denominado Índice de Preços ao Produtor Amplo, registra variações de preços de produtos agropecuários e industriais nas transações interempresariais, isto é, nos estágios de comercialização anteriores ao consumo final.

A sigla IPCA corresponde ao Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo. [...] O IPCA engloba uma parcela maior da população. Ele aponta a variação do custo de vida médio de famílias com renda mensal de 1 e 40 salários mínimos. [...] O governo federal usa o IPCA como o índice oficial de inflação do Brasil. Portanto, ele serve de referência para as metas de inflação e para as alterações na taxa de juros

1495. A Targa apontou que o DECOM já se valeu do índice IPA-OG para atualização monetária de indicadores econômicos, inclusive em investigações compreendendo produtos similares e o mesmo período de dano da presente investigação, sendo inquestionável que é o índice correto a ser utilizado no presente processo.

1496. Com relação à análise de custo x preço realizada pela CCCMHPIE utilizando-se do índice deflator IPCA, a Peticionária afirmou que a tendência da relação preço x custo seria muito similar àquela apresentada no parecer de abertura.

1497. A Targa argumentou que, sem as exportações a preço de dumping dos países investigados, teria condições de aumentar sua produção e vendas. No entanto, a capacidade produtiva aumentada daqueles durante a pandemia teria gerado excesso de oferta, levando a escoamento de produtos a preços baixos para o Brasil.

1498. A peticionária afirmou que a CCCMHPIE pareceu se contradizer ao criticar a capacidade instalada da Targa e, ao mesmo tempo, considerar equivocados os investimentos para aumentá-la. A Targa rebateu que, se não fosse o dumping, estaria com todas as suas linhas de produção operando plenamente.

1499. Além disso, a CCCMHPIE mencionou que a viabilidade da Targa dependeria de custos competitivos de borracha natural e gás natural, mas a Targa esclareceu que o imposto de importação de látex natural estaria zerado desde 2020 e o custo do gás natural seria o mesmo para qualquer indústria brasileira.

1500. Os indicadores econômicos teriam mostrado uma queda acentuada nas vendas e preços de P4 a P5, resultando em prejuízos significativos e redução na produção e grau de ocupação da capacidade instalada. Estes fatores teriam demonstrado claramente o dano à indústria doméstica causado pelas importações a preço de dumping, de acordo com a Targa.

1501. Com relação ao argumento da CCCMHPIE de que os preços praticados no mercado internacional pelos maiores importadores mundiais do produto teriam similaridade evolutiva com os preços praticados no Brasil, a Targa apontou que o aumento da capacidade produtiva nas origens investigadas gerou excesso de oferta no mercado mundial, sendo grande a probabilidade de aqueles países estarem praticando dumping não só nas exportações ao Brasil como, também, aos outros países do mundo. A Targa reiterou que, ao contrário do sustentado pela CCCMHPIE, a redução do preço para EUA, Alemanha, Canadá e Japão a partir de 2020 não teria sido causada pela redução da demanda, mas pelo referido aumento da oferta devido ao aumento da capacidade instalada realizados pelas origens investigadas. O próprio relatório anual da Top Glove divulgado em 2020 indica que a empresa aumentou sua capacidade instalada em 16,1% de 2020 para 2021 e 31,9%, de 2021 a 2022. Outras empresas malaias como Hartalega e Supermax também teriam realizado aumentos em suas capacidades produtivas.

1502. Em manifestação protocolada em 14 de dezembro de 2023, o Grupo INTCO complementou a manifestação da Abils de 25 de outubro de 2023, apontando que haveria diversos elementos exercendo influência sobre os indicadores de dano da Targa, que deveriam ser objeto de uma análise de não-atribuição pelo DECOM.

1503. O Grupo INCTO apresentou argumentos para a não imposição de um direito antidumping provisório, entre eles a incapacidade da Targa de atender a demanda brasileira. O Grupo INTCO defendeu que a imposição de um direito provisório encareceria o produto em um mercado em que a indústria nacional não abastece completamente e criticou a elevação dos preços pela Targa em 2020 e 2021, muito acima dos custos de produção.

1504. A parte alegou ser elemento de influência para os indicadores de dano da Targa a sua indisponibilidade em atender o mercado seja em quantidade, seja em variedade de produtos e afirmou que o impacto na economia nacional em termos absolutos seria de aproximadamente 438 milhões de reais ao ano com a aplicação da medida antidumping.

1505. O Grupo INTCO ressaltou a informação contida no pitch deck circulado pela consultora M&A Focus Partners com o objetivo de uma melhor avaliação dela própria pelo mercado, alegando que a empresa buscaria ser vendida num futuro próximo. O Pitch Deck teria sido elaborado em 2021, antes das importações de P5, em 2022 e que os preços teriam caído menos do que o esperado pela Targa.

1506. Em 19 de dezembro de 2023, a Targa apresentou considerações em resposta à manifestação da Intco. A respeito de a Targa não ter capacidade produtiva suficiente e variedade de produtos para abastecer o mercado, foi mencionado que outras duas empresas brasileiras, Mucambo e São Roque, também produziriam ou poderiam produzir luvas de procedimentos não cirúrgicos, garantindo uma capacidade produtiva nacional adequada.

1507. A manifestante destacou que, em 2018, a indústria doméstica detinha 15,6% do mercado, crescendo para 19,8% em 2021, demonstrando sua capacidade de adaptação às necessidades do mercado, especialmente durante a pandemia de COVID-19. A Targa, por exemplo, teria desenvolvido um projeto inédito no Brasil durante a pandemia, ampliando rapidamente sua produção.

1508. Sobre produto sob investigação, destacou que as luvas de procedimento não cirúrgico, que atendessem às normas da Anvisa, MTP e NBR ISO, estariam incluídas na investigação.

1509. A Targa afirmou possuir ampla capacidade de produzir luvas de látex de borracha natural e nitrílicas, e que as luvas de procedimento, sejam de látex, sintéticas ou de policloreto de vinila, seriam substituíveis entre si. Portanto, não haveria falta de capacidade doméstica para atender ao mercado brasileiro em termos de quantidade e variedade.

1510. A Targa concordou com a Intco que as importações complementariam a oferta doméstica e mencionou que haveria diversos países, como EUA, Filipinas, Hong Kong, Índia, Indonésia, México e Sri Lanka, que já exportariam luvas de procedimento para o Brasil, oferecendo alternativas viáveis.

1511. Durante a pandemia, exportadores teriam se voltado para seus próprios mercados, reduzindo as exportações para o Brasil. Nesse cenário, a peticionária teria garantido o abastecimento do mercado brasileiro, desempenhando um papel vital na proteção da saúde pública. A Targa refutou a alegação de que agiria de forma oportunista ao aumentar os preços durante a pandemia, ressaltando que o aumento de preços teria sido influenciado pelo aumento nos custos de produção e preços internacionais.

1512. A Targa também contestou que a aplicação de direitos antidumping elevaria os preços médios, afirmando que esses direitos visariam assegurar condições de competição equitativas para todas as partes envolvidas, sem interromper o fluxo de comércio.

1513. Contrariamente ao alegado pela Intco, de que as luvas para procedimento não cirúrgico poderiam custar mais devido às margens de dumping calculadas, a Targa argumentou que esse cálculo seria simplista, pois a margem de dumping não seria integralmente repassada aos preços, já que as luvas seriam comercializadas principalmente através de licitações buscando o menor preço.

1514. A Targa destacou que existiriam outras origens capazes de abastecer o mercado brasileiro e que haveria capacidade produtiva nacional suficiente para ampliar a oferta de luvas imediatamente. Além da Targa, outras duas empresas brasileiras também possuiriam maquinário e capacidade para produção de luvas de procedimento não cirúrgico.

1515. Portanto, o cenário apresentado pela Intco ignoraria a existência de opções disponíveis, como as produtoras nacionais e as importações de outras origens, que ajudariam a manter a competição no mercado, mitigando os possíveis impactos negativos do direito antidumping.

1516. De acordo com a manifestante, o direito antidumping seria utilizado para coibir práticas desleais de comércio, não impedindo exportações ao Brasil por preços justos, mas apenas eliminando o dano à indústria doméstica causado por importações objeto de dumping. Mesmo com a implementação do direito antidumping, a competição continuaria sendo um elemento central, especialmente nas aquisições de luvas pelo poder público, realizadas por meio de licitação.

1517. A manifestante salientou que, no processo de licitação por menor preço, fornecedores nacionais e estrangeiros seriam incentivados a apresentar propostas mais competitivas, garantindo ao poder público as melhores condições em termos de custo, sem comprometer a qualidade. A aplicação de direitos antidumping seria essencial para corrigir distorções e preservar a integridade do mercado, não para aumentar os preços ao consumidor final, como alega a Intco.

1518. Reduzir a dependência de importações seria de interesse público, pois a dependência externa em produtos de saúde impactaria negativamente o atendimento no Sistema Único de Saúde (SUS). Desenvolver a indústria doméstica de luvas fortaleceria a capacidade nacional de resposta em emergências e construiria uma base sólida para a saúde pública. Experiências do Brasil durante a gripe suína (H1N1) e a pandemia de COVID-19 destacaram a importância dessa indústria para a economia, a saúde pública e a segurança da população, afirmou a Targa.

1519. Nesse sentido, conforme entendimento da manifestante, a aplicação de medidas antidumping seria crucial para proteger e fortalecer a indústria nacional de luvas, assegurando que o Brasil atenderia às demandas emergenciais e regulares, mantendo a soberania sobre seu suprimento em crises, enquanto participaria do comércio internacional em condições justas. Considerando a ausência de risco de desabastecimento e a importância de proteger a indústria doméstica, a peticionária solicita que o DECOM não prossiga com a avaliação de interesse público, conforme o Art. 6 da Portaria SECEX nº 13/2020.

1520. Em 26 de fevereiro de 2024, a Mucambo comentou que, embora não tenha produzido o produto similar durante o período de análise, tem capacidade ociosa para a produção de luvas para procedimentos não cirúrgicos, caso aplicado direito antidumping definitivo em face das importações originárias da Malásia, China e Tailândia. A empresa reportou a intenção de expansão do parque fabril, com a aquisição de novos maquinários, a serem destinados especialmente para a produção do produto similar.

1521. Em 26 de junho de 2024, a CCCMHPIE apresentou manifestação em que destacou que a queda no desempenho da Targa em 2021 e 2022 não seria devida apenas aos produtos importados sob investigação e que outros fatores, como custo, precificação, estratégias de negócios, capacidade de fabricação e demanda de mercado, também teriam contribuído. A parte reiterou que a redução do imposto de importação das luvas de 35% para 0% após a pandemia teria feito com que a Targa tivesse dificuldade em competir com fabricantes internacionais, resultando na queda das vendas.

1522. A Câmara elogiou a política tarifária do governo brasileiro para produtos médicos durante a pandemia e reconheceu o esforço das empresas chinesas de luvas em apoiar a saúde pública no Brasil.

1523. Em 26 de junho de 2024, data de encerramento da fase probatória, o Grupo Supermax apresentou considerações em relação à investigação.

1524. O Grupo salientou que, durante o período de 2018 a 2022, a demanda pelo produto no mercado brasileiro teria aumentado 29,2% e que, apesar do aumento na capacidade de produção da indústria doméstica, esta teria conseguido atender apenas 19,8% das necessidades locais, operando a 90% da capacidade.

1525. A Maxter afirmou que, desde a imposição de tarifas provisórias contra a maioria das importações, teria havido uma escassez crítica do produto essencial, afetando vários setores como o médico, alimentício e estético. O aumento dos custos de equipamentos de proteção e as tarifas adicionais teriam colocado em risco a saúde da população, especialmente os mais vulneráveis, desencorajando o uso adequado e causando riscos à saúde.

1526. Além disso, os aumentos de preços devido às tarifas adicionais teriam imposto grandes encargos financeiros ao SUS, operadores de saúde suplementar, clínicas e pequenos negócios.

1527. De acordo com o Grupo Supermax, durante a pandemia, em 2020 e 2021, os preços das luvas teriam aumentado, beneficiando a indústria doméstica. Com o fim da pandemia, os preços teriam caído naturalmente. Os desafios da indústria doméstica a partir de 2021 teriam sido devido à queda dos preços pós-pandemia e à ausência da proteção tarifária de 35%, e não apenas à competição desleal das importações.

1528. Segundo a manifestante, a investigação teria revelado que a indústria doméstica de luvas teria enfrentado problemas de contaminação, resultando em apreensões e retiradas de mercado de outubro de 2021 a 2022, conforme relatado pela Anvisa. Esses recalls, embora limitados em número, teriam causado grandes interrupções, principalmente para pequenas empresas que dependeriam de vendas favoráveis ao governo brasileiro. O alto custo de compra de Equipamentos de Proteção Individual contaminados seria inaceitável de acordo com o Grupo. A queda nas compras durante esses anos teria coincidido com os recalls, sugerindo que não tratar-se-ia apenas de uma coincidência.

1529. Conforme entendimento da Supermax, de 2011 a 2021, a tarifa de 35% para luvas médicas de látex não cirúrgicas teria sido removida, expondo as ineficiências da Targa. Em vez de melhorar sua eficiência, a Targa teria tentado reimpor a tarifa, mas teria sido negado, de forma que teria apelado ao Sistema Brasileiro de Defesa Comercial por dumping. Apesar da proteção tarifária de 35% por mais de uma década, a Targa não teria resolvido suas ineficiências estruturais. O declínio da Targa não seria devido às importações, mas sim à falta de competitividade e eficiência interna, afirmou a manifestante.

1530. O Grupo Supermax destacou que as recentes medidas administrativas teriam aumentado rapidamente os preços das luvas no Brasil, com alta de 60% a 100% antes mesmo da Circular Secex n. 29/2024. Estoques excessivos agravariam os preços. Discrepâncias nas bases de dados teriam levado a variações nas taxas preliminares impostas a diferentes exportadores, resultando em taxas mais baixas para alguns e incentivando maiores importações. Isso teria perturbado os padrões de fornecimento anteriores e forçado alguns produtores estrangeiros, como os da Malásia, a sair do mercado.

1531. A Supermax salientou que um relatório da Allied Markets Consulting teria projetado uma taxa de crescimento anual de aproximadamente 13,4% para o segmento de saúde do mercado brasileiro de luvas entre 2020 e 2030, alcançando cerca de 15,5 bilhões de unidades até 2030.

1532. A capacidade limitada do Brasil na produção de luvas, de acordo com a manifestante, apresentaria desafios, e o país continuaria dependendo das importações para atender à demanda crescente. Reduzir essa dependência seria inviável sem matérias-primas e insumos energéticos a preços mais baixos, além de treinamento técnico avançado e tecnologia. Medidas antidumping sozinhas não resolveriam esses problemas.

1533. A manifestante afirmou que a pandemia de COVID-19 teria causado grandes flutuações na oferta e demanda de luvas não cirúrgicas. A demanda global por essas luvas teria aumentado bastante, com a OMS relatando um aumento de mais de 100% em algumas regiões. No Brasil, o uso de luvas no SUS teria aumentado 25%.

1534. De acordo com o Grupo Supermax, as importações de luvas teriam sido cruciais para atender às necessidades durante a pandemia, mas a normalização dos preços globais após a pandemia teria afetado a indústria doméstica. As dificuldades enfrentadas pela indústria brasileira a partir de 2021 teriam resultado na queda de preços pós-pandemia e na redução das tarifas protetoras de 35%, que teriam mascarado ineficiências.

1535. A manifestante acentuou que a indústria doméstica não teria melhorado sua eficiência durante a vigência das tarifas e teria enfrentado dificuldades quando essas foram removidas. As importações não teriam causado prejuízo, mas sim as ineficiências estruturais e os ajustes naturais do mercado global pós-pandemia. Para resolver os problemas, seria necessário desenvolver insumos e fontes de energia competitivos, aumentar a eficiência e implementar tecnologia de ponta. Medidas antidumping não resolveriam esses problemas e poderiam piorar a escassez e os aumentos de preços no Brasil.

1536. O Grupo enfatizou que a Targa, principal produtora nacional de luvas não cirúrgicas no Brasil, enfrentaria desafios persistentes e dificuldades estruturais. A empresa não conseguiria atingir volumes de produção necessários para economias de escala, resultando em custos mais altos e preços menos competitivos. Além disso, o Brasil não produziria matérias-primas suficientes, obrigando Targa a importá-las a custos elevados. Os altos preços de energia no país também aumentariam os custos de produção. Ineficiências operacionais mascaradas pela tarifa protetora de 35% vigente de 2011 a 2021 não incentivariam melhorias nos processos produtivos. A remoção dessa tarifa em 2021 teria exposto as fraquezas estruturais de Targa, que não teria conseguido competir com importações de países mais eficientes. Tentativas de reimpor tarifas teriam sido negadas pelo Sistema Brasileiro de Defesa Comercial, deixando Targa a enfrentar um mercado global competitivo.

1537. Em 26 de junho de 2024, data de encerramento da fase probatória, a Targa apresentou manifestação referente à afirmação da Abils de que a Targa não forneceria luvas nitrílicas para o mercado interno. A Targa salientou que havia interrompido aquela produção devido à concorrência com produtos importados a preços de dumping e que desde a imposição do direito antidumping provisório, teria retomado a produção e a venda de luvas nitrílicas no Brasil, conforme demonstrado em relatórios de produção e notas fiscais anexas e mesmo fotos de caixas daquelas luvas.

1538. Ainda, documento da Anvisa comprovaria que a Targa possui registro para produção de luvas nitrílicas no Brasil desde 2017, indicando que a empresa teria a tecnologia necessária e paralisado a produção em 2022 devido à concorrência desleal. Portanto, estaria evidente que a Targa produziria e venderia luvas nitrílicas no mercado brasileiro.

1539. A Targa afirmou ainda que mesmo com a aplicação do direito antidumping provisório o mercado brasileiro teria continuado atrativo para os exportadores. As estatísticas de importação mostrariam que, mesmo após a medida, as importações das origens investigadas (China, Malásia e Tailândia) permaneceriam elevadas, refutando o argumento de que os exportadores deixariam de abastecer o mercado brasileiro.

1540. Além disso, de acordo com a manifestante, teria havido uma drástica redução no preço médio das importações nos anos de 2023 e 2024, conforme demonstrado pelas tabelas de quantidade importada e preço médio anual. A capacidade de os produtores/exportadores das origens investigadas de

manipular o mercado internacional através da redução de preços colocaria em risco as indústrias nacionais. Isso evidenciaria o excedente de produção nas origens investigadas, que permitiria a esses países ajustar seus preços de exportação conforme necessário.

1541. Portanto, conforme entendimento da manifestante, a aplicação de direito antidumping definitivo seria imperativa para coibir a prática desleal de comércio e proteger a indústria brasileira produtora de luvas de procedimento não cirúrgico.

1542. Em manifestação protocolada em 16 de julho de 2024 a Targa reiterou a ocorrência de dano durante o período da investigação, com evidente nexo de causalidade entre o dumping das empresas das origens investigadas, conforme a própria conclusão do DECOM no Parecer de Determinação Preliminar.

1543. A Targa afirmou que o dano não poderia ser atribuído aos processos de liberalização comercial, uma vez que as reduções do imposto de importação teriam sido medida emergencial temporária para abastecimento do mercado durante a pandemia da Covid-19 (P3 e P4). A redução tarifária não teria alcançado seu objetivo, que seria o incentivo para importação de luvas para procedimentos não cirúrgicos em maior quantidade e a preços mais baixos. A Targa ressaltou o exercício de não atribuição realizado pelo DECOM, onde se concluiu que, mesmo que o imposto de importação estivesse em 35%, o dano à indústria doméstica permaneceria em P5.

1544. A Targa apontou que a alegada "fragilidade" da indústria doméstica para a não atribuição do dano às importações a preços de dumping não seria condizente com os fatos observados, especialmente considerando seu aumento na sua capacidade produtiva desde 2013, potencializada durante o período pandêmico.

1545. A peticionária apontou que a inegável causalidade seria evidenciada pelo aumento substancial das importações das origens investigadas, que representaram uma parcela preponderante do mercado e pressionaram os preços da indústria doméstica para baixo, enquanto outros fatores, como mudanças na demanda e na política tarifária, não teriam tido impacto significativo na deterioração de seus indicadores.

1546. Diante da prática de dumping por todas as empresas selecionadas, do dano à indústria doméstica e do nexo causal entre o dumping e o dano à indústria doméstica a aplicação do direito antidumping definitivo seria não apenas justificada, mas indispensável para evitar danos contínuos e potencialmente irreparáveis à indústria doméstica.

1547. A Targa apontou que a situação crítica de dano material à indústria doméstica teria se agravado ainda mais após P5, até a imposição de direitos antidumping provisórios, com redução drástica na produção e nas vendas em dezembro de 2023, ao mesmo tempo que estaria ocorrendo uma redução nos preços das exportações originárias das origens investigadas.

1548. De acordo com a peticionária, a imposição de direitos antidumping provisórios teria trazido resultados significativos para a indústria doméstica, já que antes de sua aplicação apenas uma de suas dez linhas de produção estava em operação e, após a decisão favorável à proteção da indústria nacional, teria ocorrido reviravolta notável na capacidade produtiva da Targa, com a adoção de plano gradual para reativar até junho de 2024 as nove linhas de produção que permaneciam ociosas. A Targa apontou ainda melhoras em indicadores de emprego, volume de produção e redução da capacidade ociosa.

1549. Após a imposição do direito provisório no final de fevereiro de 2024, teria sido possível também à São Roque retomar sua produção e a disponibilidade ao mercado brasileiro de luvas de procedimento não cirúrgico, conforme já apontado pela Targa.

1550. Com relação à Mucambo, outra produtora nacional que também possui o maquinário necessário para a produção de luvas de procedimento não cirúrgico no Brasil, tendo em vista que a referida empresa havia paralisado a produção há mais tempo, foi necessária a aquisição de novos moldes necessário para a fabricação de luvas de procedimento, o que só foi possível em razão do direito provisório. Dessa forma, a empresa começaria a produção de luvas de procedimento não cirúrgico nos próximos meses.

1551. A Targa concluiu sua manifestação afirmando que para restaurar a competitividade da indústria brasileira o DECOM deveria recomendar a aplicação de direitos antidumping definitivos sobre as importações de luvas para procedimentos não cirúrgicos provenientes da China, Malásia e Tailândia, incluindo todos os produtos dentro do escopo da investigação, abrangendo luvas nitrílicas, luvas de PVC, luvas antimicrobianas, luvas com 'Lanolina' e 'Vitamina E' e as chamadas "luvas industriais".

1552. Em manifestação protocolada em 16 de julho de 2023 a UG Global afirmou que a Targa teria se valido das variações de preços e demanda atípicos, ocorridos durante a pandemia da Covid-19 para pleitear a imposição de medida de defesa comercial. A indústria doméstica historicamente seria pouco competitiva e pouco produtiva, a despeito de ter contado com proteção por longos períodos.

7.4. Das manifestações acerca do nexo de causalidade posteriores à Nota Técnica de Fatos Essenciais

1553. Em sua manifestação final de 9 de setembro de 2024, o Grupo Supermax pontou que não haveria dano da indústria doméstica causado pelas importações, mas sim por ineficiências internas e limitações estruturais da própria Targa. Além disso, além de suas próprias ineficiências, haveria outros problemas claros, particularmente a má gestão interna da Highland Capital, dificuldades financeiras e instabilidade de liderança, que podem ser vistos como contribuintes significativos para a incapacidade da Targa de se recuperar, apesar dos aumentos de tarifas ao nível máximo e do direito antidumping provisório.

1554. O grupo destacou ainda que a Targa enfrenta dificuldades há anos para modernizar suas instalações, melhorar sua eficiência e aumentar sua capacidade de produção, mesmo durante períodos em que esteve protegida por tarifas elevadas. A Targa possuiria uma capacidade de produção que permite atender apenas uma pequena fração da demanda brasileira, o que força o país a depender de importações para suprir a lacuna entre a oferta e a demanda. A Supermax ressaltou que a produção nacional é insuficiente e que a imposição de tarifas antidumping não resolverá os problemas de competitividade e capacidade da TL, mas aumentará os custos para os consumidores e restringirá o acesso a luvas essenciais.

1555. O grupo citou precedentes da OMC, como os casos US - Softwood Lumber e Mexico - Steel Pipes, que reforçam a necessidade de separar os efeitos das importações das falhas internas das indústrias nacionais ao avaliar o dano.

1556. Em ambos os casos, a OMC determinou que o dano deve ser diretamente vinculado às importações investigadas e não a fatores como ineficiências de produção, gestão inadequada ou condições de mercado extraordinárias.

1557. Os precedentes da OMC sublinham que as autoridades investigativas devem garantir que o dano atribuído às importações seja realmente causada por essas importações e não por fatores alheios, como ineficiências da indústria doméstica. A Supermax argumentou que a Targa não conseguiu se modernizar, mesmo com tarifas protecionistas, o que evidenciaria que os problemas enfrentados pela empresa são de natureza estrutural.

1558. A Supermax destacou que o período de investigação coincidiu com a pandemia de Covid-19, que causou uma disrupção global sem precedentes nas cadeias de suprimentos e uma demanda extraordinária por produtos médicos, incluindo luvas não cirúrgicas. Durante a pandemia, os preços das luvas aumentaram significativamente devido à escassez de materiais, aumento dos custos de transporte e a necessidade urgente de abastecimento dos sistemas de saúde.

1559. A Supermax argumentou que essas condições extraordinárias não representam o comportamento normal do mercado e, portanto, não deveriam servir de base para cálculos de dumping. A empresa citou precedentes da OMC, como o caso EC - Bed Linen, que estabelecem que valores normais devem refletir condições de mercado estáveis, sem distorções extraordinárias como aquelas causadas pela pandemia.

1560. Na opinião da Supermax, os dois exercícios de simulação descritos na Seção 7.2 da Nota Técnica seriam excessivamente simplistas. Em P1 e P2, com preços para os produtos investigados menores do que aqueles observados em P5, a Targa teria conseguido atingir uma utilização da capacidade de quase 90%, ao mesmo tempo em que obteve resultados financeiros consistentes com sua operação competitiva e de pequena escala. O uso da conversão de unidades e a redução do Imposto de Importação, com a correção via IPA-OG e considerando luvas de vinil como concorrentes diretos, prejudicaria a

confiabilidade das margens de subcotação. Seria imperativo, segundo a Supermax, estimar o diferencial de preço necessário para que a Targa atinja a viabilidade em comparação ao benchmark internacional, o que inclui a devida atribuição do II a 0%.

1561. Os precedentes da OMC seriam aplicáveis ao caso das luvas não cirúrgicas, pois demonstram que as condições extraordinárias causadas pela pandemia e as falhas estruturais da Targa não podem ser atribuídas ao comportamento das importações. As conclusões errôneas do DECOM, segundo a Supermax, resultarariam na superestimação do impacto das importações e na subsequente recomendação de medidas protecionistas que prejudicam o mercado brasileiro.

1562. Acrescenta a Supermax que não poderia ser o período pandêmico considerado como em "ordinary course of business", e que seria esse um fator externo a ser considerado.

1563. Em 09 de setembro de 2024, a peticionária apresentou sua manifestação final a respeito do nexo causal entre o dano e as importações a preços de dumping.

1564. A Targa afirmou restar exaustivamente demonstrado que as origens investigadas praticam dumping nas suas exportações ao Brasil de luvas de procedimento e que tais exportações causaram dano à indústria doméstica, concluindo assim que, para restaurar a competitividade da indústria brasileira, é imprescindível a aplicação de direitos antidumping definitivos.

1565. A peticionária apresentou tabela com os preços FOB das importações brasileiras de luvas para procedimentos não cirúrgicos dos últimos 11 (onze) anos, considerando apenas as NCMs 4015.19.00 e 4015.12.00. Com base na tabela, a peticionária afirmou que o dano à indústria doméstica é resultado das práticas de dumping das origens investigadas, e não da redução do imposto de importação, visto que, segundo a peticionária, a análise dos preços revela uma tendência de redução progressiva a partir de 2022.

1566. Ponderou ainda que a alegação de que a causa para o dano à Targa seria resultado de suposta fragilidade estrutural não condiz com os fatos observados, especialmente quanto ao aumento substancial de sua capacidade produtiva desde 2013. Ressaltou que a indústria nacional investiu em tecnologia e inovação, conforme evidenciado pelo desenvolvimento de máquinas de produção de luvas com tecnologia e materiais brasileiros e que este avanço demonstra a maturidade e a capacidade da Targa de se adaptar e inovar, contrariando a alegação de ineficiência estrutural. Destacou ainda que a implementação de duas novas linhas de produção em 2020, totalizando 10 máquinas, é uma prova da capacidade de rápida expansão da Targa.

1567. Ressaltou por fim que o próprio DECOM já refutou alegações de defasagem tecnológica da Targa, afirmando que não houve evidências que indicassem tal impacto durante o período analisado.

1568. Em 09 de setembro de 2024, a CCCMHPIE apresentou sua manifestação final a respeito da Nota Técnica nº 1789/2024/MDIC.

1569. A CCCMHPIE defendeu que não deveria haver medidas antidumping, pois os resultados negativos da indústria brasileira teriam sido distorcidos pela pandemia de Covid-19, que afetou o comércio global e práticas comerciais.

1570. A manifestante destacou que o DECOM teria analisado um período de disrupção global (2020-2022), com cadeias de suprimentos afetadas e demanda anormal por produtos médicos, o que impossibilitou comparações de preços confiáveis e avaliação de práticas de dumping, devido à volatilidade do mercado.

1571. A CCCMHPIE argumentou que a indústria brasileira, historicamente protegida por tarifas, teria enfrentado dificuldades em P5 devido à remoção dessas proteções, e não por dumping. A queda de desempenho da indústria seria atribuída à falta de proteções e suas ineficiências. Além disso, os cálculos de DECOM sobre o tema teriam apresentado falhas.

1572. A CCCMHPIE não questionou a legitimidade da Targa como produtora nacional, mas buscou contextualizar os desafios da indústria brasileira. Destacou problemas estruturais e tarifários como principais causas dos indicadores negativos da Targa em P5, como queda na produção e vendas, que teriam sido minimizados ou omitidos pela empresa. Por isso, seria inadequado atribuir essas dificuldades apenas ao dumping de concorrentes estrangeiros.

1573. A manifestante afirmou que as medidas antidumping seriam inadequadas, já que a Targa não era competitiva e não conseguiria atender à demanda do mercado brasileiro. Além disso, o país precisaria manter estoques adequados para lidar com futuras emergências, como a pandemia ou enchentes de 2024 no Rio Grande do Sul.

1574. A CCCMHPIE alegou que a análise do DECOM teria subestimado o impacto da redução da tarifa de 35% para 0% durante a pandemia. Embora o DECOM afirmasse que essa redução não eliminaria o efeito significativo das importações no prejuízo à indústria doméstica, a metodologia utilizada não teria considerado adequadamente que a liberalização das importações, e não o dumping, foi o principal fator que causou o prejuízo observado no período P5.

1575. A manifestante aduz que a remoção da tarifa de 35% aumentou a concorrência de importações mais baratas, pressionando os preços domésticos. Se a tarifa tivesse sido mantida, a indústria brasileira teria menos concorrência e mais espaço para recuperar o mercado. O prejuízo em P5 seria resultado da falta de proteção tarifária, não do dumping.

1576. A CCCMHPIE alegou que a afirmação de que os custos da indústria doméstica excederiam as receitas, mesmo com a tarifa de 35%, não consideraria possíveis melhorias na eficiência operacional que poderiam ocorrer com menos concorrência de importação. Com essas melhorias e a tarifa de 35%, a indústria poderia se manter saudável em 2022. A análise das autoridades brasileiras teria subestimado o impacto de fatores externos, como cadeias de suprimentos interrompidas e demanda flutuante, que teriam influenciado mais o desempenho da indústria em P5 do que o dumping.

1577. A CCCMHPIE argumentou que a defasagem tecnológica da Targa poderia ser comprovada comparando seus investimentos e processos com os dos concorrentes, que investiram em tecnologia e automação, o que Targa não teria feito.

1578. A manifestante arrazoou que o DECOM teria ignorado o impacto a longo prazo da defasagem tecnológica da Targa, que não teria acompanhado os avanços da indústria global, como automação e inovação, que reduziriam custos e melhorariam a qualidade dos produtos. Embora essa defasagem não aparecesse diretamente nas escolhas dos consumidores, teria afetado a capacidade da Targa de competir com produtos importados.

1579. Em 09 de setembro de 2024, o Governo da Malásia apresentou sua manifestação final a respeito da nota técnica de fatos essenciais e destacou que o DECOM deveria investigar mais a fundo outros fatores, como a exclusão de luvas de látex da LETEC. O Governo da Malásia solicitou que o DECOM fizesse uma avaliação objetiva baseada em evidências positivas, de acordo com o Artigo 3.1 do Acordo Antidumping da OMC. O manifestante também mencionou que, conforme o caso "US - Hot-Rolled Steel", a avaliação deveria considerar todos os fatores econômicos relevantes, não apenas os listados.

7.5. Dos comentários do DECOM acerca das manifestações

1580. Incialmente, informa-se que a presente investigação tem por objeto avaliar se a prática de dumping nas exportações das origens investigadas causou dano à indústria doméstica. Consequentemente, analisa-se o dumping, o dano e o nexo de causalidade, bem como a análise de outros fatores que não as importações das origens investigadas que possam ter causado dano à indústria doméstica, o que foi feito ao longo desse documento. Assuntos relativos a interesse público, tem foro próprio e não serão objeto aqui de análise.

1581. A respeito da alegação acerca da defasagem tecnológica da Targa, não foram apresentados elementos que indiquem que essa aparente defasagem ocorreu ao longo do período de análise de tal modo que tenha alterado as escolhas dos consumidores ou afetado os indicadores da indústria doméstica. Eventual aplicação de direito antidumping definitivo não busca compensar a alegada ineficiência da Targa, mas neutralizar o dano causado pela prática de dumping. Registra-se, também, que a Targa aumentou sua capacidade produtiva e sua produtividade, conforme se pode observar no item 6 deste documento.

1582. No que tange aos alegados problema de lotes da Targa reprovados em teste microbiológicos, não foram identificados elementos que indicassem possíveis efeitos deletérios nos indicadores da Targa por conta de ocorrido. Deve-se ressaltar, a esse respeito, que, durante procedimento de verificação in loco realizado nas instalações da Targa, constatou-se que o volume afetado pelo incidente referido é residual em relação ao total de vendas da empresa.

1583. Sobre comentários acerca da redução do imposto de importação, faz-se remissão ao item 7.2.2 deste documento. De acordo com o exercício realizado, a redução do imposto não afasta o efeito significativo no dano à indústria doméstica causado pelas importações das origens investigadas a preço de dumping. Mesmo na ausência dessa redução, a indústria doméstica teria sofrido dano em P5, o que evidencia que essa redução de tarifa não contribuiu de forma significativa para a ocorrência do dano. Os efeitos da alteração da TEC em P3 e em P4 se mostram irrelevantes na medida em que a indústria doméstica não sofreu dano em tais períodos. Nesse sentido, o que se buscou analisar foi se essa alteração se configura em importante fator de dano à indústria doméstica.

1584. Em relação ao não fornecimento de certos tipos de luvas de procedimento não cirúrgico por parte da indústria doméstica, frise-se que não foram apresentados elementos nos autos que comprovem que os diferentes modelos de tais luvas não sejam substituíveis ou que não concorram entre si, somente meras alegações. Pelo contrário, observa-se em diversas manifestações que as luvas de látex natural, nitrílicas e vinílicas concorrem em grande medida no mesmo mercado. Ademais, sabe-se que a cesta de produtos da Targa pouco se alterou ao longo do período investigados o que, somado ao fato de não ter havido mudança significativa no padrão de consumo, minimizaria seu efeito sobre o dano causado por esse fator.

1585. Ademais, verifica-se que as luvas de látex natural respondem pela maioria das importações do produto objeto da investigação, sendo que grande parte dessa demanda poderia ser atendida pela indústria doméstica caso não houvesse ocorrido aumento significativo das importações a preços de dumping.

1586. No que tange a comentários de que a Targa buscou comparar os indicadores econômicos de P5 com os de P3 e P4, períodos pandêmicos, para demonstrar dano em P5, cumpre informar que houve piora dos indicadores de P5 inclusive em relação aos períodos pré-pandêmicos de P1 e P2.

1587. Sobre alegações de que o dano à indústria doméstica não estaria concentrado somente em P5 e que já ocorreria nos períodos anteriores à pandemia, ressalta-se que a presente investigação se restringe ao período de análise, sendo irrelevante a ocorrência de eventual dano em períodos anteriores a P1. Cabe reiterar que, no período de análise, verificou-se piora dos indicadores em P5, inclusive quando comparado a P1 e P2, sendo demonstrado ainda que tal piora foi causada sobretudo pelo aumento de importações a preços de dumping. Ademais, constata-se que em P2, se forem consideradas receitas e despesas estritamente operacionais e recorrentes, a indústria doméstica apresentou margens de lucro razoáveis, bem como montantes de lucro consistentes, visto que seus volumes de venda estiveram em patamares próximos aos da pandemia.

1588. Na tabela constante do item 6.1.4.2, verifica-se clara correlação entre os preços dos produtos nacional e importado, com evoluções semelhantes, ao contrário do que alega a Abils. Registre-se que a existência de subcotação, isoladamente, nunca será determinante para avaliação da causalidade do dano, sendo analisados vários fatores em conjunto.

1589. Cumpre ressaltar que, em uma investigação de dumping original, não são considerados dados referentes a período fora daquele sob análise. Assim, as informações apresentadas pela Targa referentes aos anos de 2023 e 2024 não serão levadas em conta para fins de determinação final.

1590. Em relação às manifestações acerca da existência de outros fatores de dano, em especial mudanças nos padrões mundiais de consumo e não fornecimento de diversos modelos de luvas pela indústria doméstica, inclusive modelos com demanda global crescente, o DECOM ressalta que foi realizada avaliação minuciosa dos demais fatores de dano, conforme demonstrado no item 7.2 deste documento, concluindo-se que as importações a preços de dumping se constituem no principal fator de dano à indústria doméstica. Reitera-se ainda que, independentemente dos modelos produzidos pela Targa, as luvas de látex natural compõem a maior parte das importações a preços de dumping, as quais reduziram substancialmente o market-share da indústria doméstica.

1591. A respeito de alegações de que a indústria doméstica não possuiria escala nem diversificação suficientes para ofertar luvas nitrílicas a preços competitivos e no padrão de qualidade desejável, registra-se que a aparente característica parece ter sido comum durante todo o período de análise de dano, e não algo que ocorreu apenas em P5, período de dano expressivo. Ademais, com base em todas as informações apresentadas nos autos do processo, em especial as respostas dos questionários de importador, não houve questionamentos relevantes quanto à qualidade das luvas da Targa.

1592. Em relação a alegações de que não fornecimento de luvas texturizadas por parte da indústria doméstica contribuiria para a redução de suas vendas, reitera-se que não foram apresentados elementos nos autos que comprovem que tenha havido mudança radical no padrão de consumo em P5, já que até de P1 a P4 houve crescimento constante das vendas da indústria doméstica. Cabe registrar ainda que as luvas lisas respondem por parcela substancial das importações do produto objeto da investigação, sendo que relevante parte dessa demanda poderia ser atendida pela indústria doméstica caso não ocorresse aumento de importações a preços de dumping.

1593. No tocante a manifestações citando supostos fatores de dano à indústria doméstica e alegando que tal dano não poderia ser atribuído à prática de dumping nas exportações investigadas, o DECOM reitera que foi efetuada análise meticulosa dos demais fatores de dano, em especial os efeitos da desgravação tarifária, conforme demonstrado no item 7.2 deste documento, concluindo-se que as importações a preços de dumping foram o fator preponderante de dano à indústria doméstica.

1594. Todas as análises empreendidas estão norteadas pela normativa brasileira e multilateral. Cabe relembrar que medidas antidumping se prestam a neutralizar os efeitos da prática desleal de dumping, não sendo usados como barreiras a importações com ou sem vantagens competitivas.

1595. Sobre alegações de que o crescimento do volume importador se deve a vantagens competitivas das origens investigadas, informa-se que práticas desleais de comércio não são consideradas vantagens competitivas. Caso todo o aparente ganho de eficiência e automatização das origens investigadas não resultasse na prática de preços desleais nos termos da legislação nacional e multilateral, esta investigação não teria nem se iniciado.

1596. Em relação a alegações de que não há indícios concretos de dumping visto que o valor normal foi apurado com base em dados da Targa, cabe destacar que foi apurado dumping para todos os produtores/exportadores selecionados, sendo que o valor normal de tais empresas foi calculado a partir de dados das próprias empresas.

1597. A respeito do uso do IPA-OG-Produtos Industriais na correção monetária dos indicadores financeiros da indústria doméstica, cabe informar que tal correção é realizada com o intuito de se avaliar se a indústria doméstica sofreu dano no período de análise. Essa avaliação se dá por meio da aferição da variação do poder aquisitivo da indústria doméstica. Todavia, a maior parte dessas aquisições ocorrem no atacado. Assim, é utilizado um índice geral de preços referente a tal segmento de mercado. Já o IPCA, índice sugerido, trata-se de referência relativa a preços de produtos adquiridos por consumidores finais, e não por empresas.

1598. No tocante a alegações de que seria motivo para a não imposição de direito o fato de a Targa não possuir capacidade produtiva para abastecer completamente o mercado brasileiro, pois a aplicação do direito encareceria o produto, cabe ser salientado que não há, conforme normativa brasileira ou multilateral de defesa comercial, obrigatoriedade de abastecimento completo do mercado brasileiro para a imposição de direitos antidumping. Ademais, a própria prática de dumping muitas vezes impede que indústria doméstica tenha condições de abastecer de forma adequada o mercado.

1599. Com relação a alegações de eventual intenção dos controladores da Targa em vender a empresa, informa-se que essa alegação não possui relevância na presente análise, não sendo objeto de avaliação neste processo.

1600. Com relação à decisão da Targa de não produzir luvas vinílicas, informa-se que tal decisão é de cunho privado, não sendo objeto de análise na presente investigação.

1601. No que diz respeito à alegação de que a preferência do consumidor recairia sobre as luvas vinílicas, informa-se que a análise detalhada do mercado brasileiro, considerando aos dados de importações de LNC no período investigado, contradiz o alegado.

1602. A respeito de alegações de que a natural queda dos preços após a pandemia seria um importante fator de dano à indústria doméstica, ressalta-se que a redução dos preços do produto similar nacional seria atenuada significativamente caso não ocorresse aumento das importações a preços de dumping e subcotados, as quais pressionaram os preços da indústria doméstica.

1603. Em relação a alegações de que a Targa teria se valido de condições atípicas ocorridas na pandemia para pleitear medida antidumping, o DECOM reitera que em P5 houve piora nos indicadores da indústria doméstica inclusive em relação aos períodos pré-pandêmicos (P1 e P2).

1604. O que se tem nos autos do processo, tendo sido destacado por diversas partes interessadas, é que houve crescimento importante na capacidade mundial de LNC no mundo, em especial nas origens investigadas. Por consequência, a partir da normalização da demanda ocorrida no período pós-pandemia, observa-se excesso de produção e estoque mundial, à procura de mercados ao redor do mundo, como o brasileiro, para absorção desse excedente. Não à toa houve quedas relevantes no preço em P5 com o mercado brasileiro atingindo seu maior patamar, tamanho não alcançado nem no período pandêmico.

1605. No que atine a comentários de que o período de investigação coincidiu com a pandemia de Codiv-19 que teria causado disrupção global sem precedentes nas cadeias de suprimentos, informa-se que tal situação não afasta o direito de peticionamento da indústria doméstica diante de práticas desleais de comércio. Na mesma toada, tal cenário tampouco é excepcionado pela normativa brasileira ou multilateral, podendo os Membros da OMC valerem-se de medidas de defesa comercial após investigação positiva em que se identifica a prática de dumping, o dano e o nexo causal entre ambos, como o presente caso.

1606. Com relação à manifestação da CCCMHPIE, o DECOM aponta que os comentários relacionados à redução tarifária do produto investigado e seu impacto na indústria doméstica, foram detalhados na Seção 7.2.2, em que se avaliou o efeito da liberalização das importações sobre os preços domésticos. O Departamento indicou que, apesar da redução da tarifa de importação de 35% para 0% em P3, nenhum dano foi observado na indústria doméstica em P3 e P4, dado o cenário de pandemia. No entanto, em P5, quando o dano foi evidenciado, o DECOM realizou exercício para separar e distinguir o efeito causado pela redução tarifária nos indicadores da indústria doméstica, a partir de metodologia proposta, seguindo prática consolidada deste Departamento.

1607. O DECOM realizou estimativa de como o preço da indústria doméstica teria se comportado se a tarifa de importação de 35% tivesse sido mantida, e o efeito desse preço estimado nos dados dessa indústria. Assim, concluiu-se que, mesmo afastado os efeitos da redução tarifária, ainda se observaria dano significativo nos indicadores da indústria doméstica.

1608. Com relação à manifestação do Governo da Malásia a respeito da análise de outros fatores, o DECOM destaca que foram considerados todos os fatores relevantes no escopo da investigação, à luz da normativa brasileira e multilateral, e seguindo prática consolidada desta autoridade. O DECOM examinou a exclusão das luvas de látex para procedimentos não cirúrgicos da Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum (LETEC) e concluiu que isso não impactaria de forma significativa o nexo de causalidade. Para análise detalhada dos outros fatores, faz-se remissão ao item 7 deste documento.

1609. Reforça-se que, ao longo do presente documento, foram analisados todos os fatores relevantes a respeito da prática de dumping, do dano e do nexo de causalidade, à luz da normativa pátria e multilateral, que constituíram os fatos essenciais levados em conta para fins de determinação final pela autoridade investigadora brasileira.

7.6. Da conclusão sobre a causalidade

1610. Em face de todo o exposto, pode-se concluir que as importações das origens investigadas, realizadas a preços de dumping contribuíram de forma significativa para o dano à indústria doméstica.

1611. Ademais, não foram identificados outros fatores, além de tais importações das origens investigadas, que tenham contribuído significativamente para o dano observado durante o período investigado.

8. DAS MANIFESTAÇÕES ACERCA DE OUTROS TEMAS

1612. Em manifestação protocolada em 17 de junho de 2024 o Grupo Blue Sail requereu a revisão da metodologia utilizada pelo DECOM no cálculo da subcotação das suas exportações, especificamente no que se refere à base dados da indústria doméstica utilizada para comparação com as luvas vinílicas exportadas pelo Grupo. Para uma comparação justa dos preços das luvas vinílicas

exportadas pela Blue Sail com as luvas produzidas pela indústria doméstica, o Grupo solicitou que fossem realizados ajustes nos preços da Targa, correspondentes à diferença média entre os preços dos diferentes tipos de luvas.

1613. O Grupo apontou que as luvas vinílicas seriam mais baratas, de forma que a utilização de um preço mais elevado (média dos preços da indústria doméstica) na comparação com as luvas vinílicas exportadas pela Blue Sail, teria gerado distorção nos cálculos de subcotação relevante, pois, o seu volume exportado de luvas vinílicas em P5 foi representativo.

1614. A Blue Sail solicitou que, caso sejam consideradas as vendas da Targa de luvas de látex na comparação com as luvas vinílicas da Blue Sail, fosse aplicado um redutor de [CONFIDENCIAL]% no preço das respectivas luvas da indústria doméstica. Caso sejam consideradas as vendas de luvas de nitrilo da Targa na comparação com as luvas vinílicas da Blue Sail, o Grupo requereu a aplicação de um redutor de [CONFIDENCIAL]% nos preços da Targa.

1615. Em manifestação protocolada em 26 de junho de 2024, o Governo da Malásia pontuou que a imposição de direito antidumping não atenderia ao interesse público brasileiro. Ponderou que a peticionária não consegue produzir luvas com determinadas características, e que tal imposição aumentaria os custos para usuários finais, atingindo o setor de saúde brasileiro. A peticionária, ademais, não conseguiria suprir todo o mercado brasileiro.

1616. Segundo o governo, deve ser avaliado o impacto na relação bilateral entre os países, bem como o fato de que as luvas da Malásia são de alta qualidade e representam 67% do fornecimento mundial, exportando desde 1988 ao Brasil.

1617. Acrescentou o governo que a imposição de direitos teria um impacto negativo nos produtores malaios, e que a imposição de direitos provisórios já os prejudicou, causando atrasos nas entregas. De acordo com o governo, a imposição de direitos afetaria o PIB e as indústrias daquele país, podendo causar até mesmo a cessão de fornecimento, o que teria efeitos deletérios ao Brasil. A peticionária não teria capacidade de fornecer a demanda brasileira, sendo este um papel crucial dos exportadores malaios.

1618. O Governo da Malásia reafirmou suas preocupações acerca da imposição de direito provisório. Segundo o governo, o alto nível do direito fez com que os produtores cessassem produção e entrega de pedidos ao Brasil. Reiterou a necessidade de aderência ao artigo 5.3 do ADA, as distinções das luvas nacionais e investigadas, os elementos de interesse público contrários à aplicação e a suposta ausência de nexo causal.

1619. Rogou para que a determinação final contenha direitos em um nível que permita a continuidade de vendas ao Brasil a um preço aceitável, ao mesmo tempo que proteja a indústria doméstica.

1620. O Governo da Malásia solicitou, ainda, que o DECOM conduzisse a investigação de forma justa, objetiva e transparente, respeitando suas obrigações multilaterais. Comprometeu-se, ainda a cooperar com o DECOM na investigação.

1621. Em manifestação protocolada na mesma data, a Margma (Malaysian Rubber Glove Manufacturers Association), pontuou que a imposição de direito provisório não era razoável, e solicitou que esta não ocorresse e que o DECOM avaliasse os dados de exportação do produto malaio, tendo havido disrupção nos preços devido ao COVID-19. Convidou o DECOM a visitar as fábricas malaias para entender que estar apresentariam nível de competitividade sem similar mundial. Acrescentou que a imposição aumentaria os custos para hospitais e demais setores da saúde, não atendendo também ao interesse público.

1622. Em manifestação protocolada em 26 de junho de 2024, o Malaysian Rubber Council, agência ligado ao Ministry of Plantation and Commodities da Malásia, trouxe preocupações acerca da imposição do direito provisório e pede a reconsideração do DECOM neste âmbito. Segundo a agência, o mercado brasileiro seria importante para a Malásia (o sexto maior), e a imposição teria causado dano e profundas implicações às empresas daquele país. De acordo com a análise da agência, os preços FOB estariam decrescendo ao nível pré-pandemia, atingindo uma normalização em níveis em que não haveria dumping nas exportações ao Brasil. Reiterou que a imposição de direitos iria causar disrupções no mercado brasileiro, com potenciais riscos à saúde pública.

1623. Em 26 de junho de 2024, a Targa referiu-se à Resolução GECEX nº 568/2024, que aplicou o direito antidumping provisório, apontando que o texto da Resolução teria excluído luvas cirúrgicas e industriais do direito antidumping provisório, e argumentou que o termo "luvas industriais" seria vago e poderia permitir fraudes. Dessa forma, a Peticionária pediu que o direito antidumping, caso aplicado, seja baseado na definição do produto da Circular de Abertura, que incluiria "luvas para procedimentos não cirúrgicos" feitas de látex ou policloreto de vinila, conforme RDC nº 547/2021.

1624. A Targa indicou que a RDC especifica que luvas cirúrgicas e não cirúrgicas de borracha natural, sintética, ou policloreto de vinila devem atender a requisitos técnicos, como dimensões, resistência e impermeabilidade, e que a investigação excluiu apenas luvas cirúrgicas. Portanto, luvas de procedimento não cirúrgico que atendessem aos parâmetros técnicos daquela resolução estariam incluídas no escopo da investigação antidumping, enquanto luvas cirúrgicas e outras que não atendessem aos critérios estariam excluídas. Em conclusão, a Targa solicitou que, para a aplicação definitiva do direito antidumping, fossem excluídas apenas as luvas cirúrgicas e aquelas que não se adequassem à RDC nº 547/2021.

8.1. Dos comentários do DECOM

1625. Com relação aos comentários sobre interesse público, o DECOM ressalta que se trata de análise realizada em processo apartado, motivo pelo qual não serão aqui feitas considerações a respeito.

1626. Acerca dos comentários sobre a condução da investigação, o DECOM pontua que sempre conduz investigações de modo justo, objetivo e transparente, e ressalta a importância da colaboração de governos e demais partes interessadas. Diante da colaboração das empresas, foram realizadas verificações in loco, oportunidade em que esta autoridade pode obter informações primárias, as quais foram utilizadas, quando adequadas, para os fins de determinação final.

1627. No que tange aos comentários da Targa sobre exclusão de "luvas industriais", a autoridade investigadora levará em consideração a manifestação realizada.

9. DO CÁLCULO DO DIREITO ANTIDUMPING DEFINITIVO

1628. Nos termos do art. 78 do Decreto nº 8.058, de 2013, direito antidumping significa um montante em dinheiro igual ou inferior à margem de dumping apurada. De acordo com os §§ 1º e 2º do referido artigo, o direito antidumping a ser aplicado será inferior à margem de dumping sempre que um montante inferior a essa margem for suficiente para eliminar o dano à indústria doméstica causado por importações objeto de dumping, não podendo exceder a margem de dumping apurada na investigação.

1629. Os cálculos desenvolvidos indicaram a existência de dumping nas exportações de LNC da China, Malásia e Tailândia para o Brasil, conforme evidenciado no item 4.2 deste documento, e demonstrado a seguir:

Margens de Dumping

| Origem | Produtor / Exportador | Margem Absolutade Dumping (US$/mil unidades) | Margem Relativade Dumping (%) |
|---|---|---|---|
| China | Grupo Blue Sail | 5,55 | 35,62% |
| China | Grupo INTCO | 3,90 | 23,30% |
| Malásia | Grupo Top Glove | 6,56 | 33,87% |
| Malásia | Grupo Supermax | 7,16 | 42,52% |
| Tailândia | Sri Trang | 1,86 | 9,92% |

1630. À exceção do Grupo Blue Sail, tendo em vista a colaboração das empresas/grupos econômicos selecionados pelo Departamento, cabe realizar o cálculo do menor direito, de modo a verificar se a margem de dumping apurada para cada um deles seria inferior à subcotação observada nas suas exportações para o Brasil, em P5.

1631. No que atine ao Grupo Blue Sail, tendo em conta os resultados da verificação in loco, consoante detalhado no item 1.10.3.1 deste documento, o Grupo não fara jus ao menor direito, já que foi utilizada a melhor informação disponível acerca de seus dados de exportação.

1632. Ressalte-se que todos os cálculos efetuados para fins desta determinação final consideraram as informações apresentadas em resposta aos questionários dos exportadores e importadores e as respectivas informações complementares, já validadas por verificações in loco.

1633. A subcotação é calculada com base na comparação entre o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno brasileiro e o preço CIF das operações de exportação dos respectivos produtores/exportadores selecionados, internado no mercado brasileiro. Ambos os preços foram ponderados por tipo de produto e categoria de cliente.

1634. Com relação ao preço da indústria doméstica, considerou-se o preço ex fabrica (líquido de tributos e livre de despesas de frete e seguro interno), convertido em dólares estadunidenses, considerando a taxa de câmbio diária, disponibilizada pelo Banco Central do Brasil, relativa à data de cada operação de venda do produto similar nacional comercializado no mercado interno.

1635. Tendo em vista que se verificou depressão e supressão do preço da indústria doméstica de P4 a P5, com deterioração significativa da relação custo/preço, foi realizado ajuste no preço da indústria doméstica de P5 de forma que este preço refletisse uma situação de não dano. Nesse contexto, ajustou-se o preço da indústria doméstica de forma que a margem operacional exceto rubrica financeira e outras despesas atingisse [CONFIDENCIAL]% em P5, mesma margem conquistada pela indústria doméstica em P2.

1636. Registra-se que há elementos incontroversos nos autos do processo indicando que o mercado global de luvas e, por consequência, o mercado brasileiro foi afetado pelos efeitos do Covid-19, principalmente em P3 e P4. Dessa maneira e considerando que a indústria doméstica apresentou prejuízo em P1, entendeu-se adequado utilizar a margem de lucro de P2 da indústria doméstica como referência, para fins de metodologia de cálculo de preço de não dano a ser considerado no cálculo do menor direito, no âmbito da determinação final.

1637. Ademais, a metodologia adotada para fins de determinação preliminar, de forma conservadora, também ajustou as seguintes rubricas:

a) CPV de P5 com base no volume produzido de P2; e

b) Despesas administrativas com base no volume vendido de P2.

1638. A margem de lucro mencionada foi adicionada ao CPV e às despesas operacionais, incorridas em P5 por meio da seguinte fórmula:

Preço médio ajustado da indústria doméstica em P5 = [(CPV de P5 ajustado + despesas operacionais de P5 ajustado) ÷ (1 - margem de lucro de [CONFIDENCIAL]%)]

1639. A partir do preço médio ajustado, foi calculado fator de ajuste considerando o preço médio efetivo de P5, obtendo-se fator de ajuste equivalente a [CONFIDENCIAL]. Esse fator foi aplicado ao preço de cada operação de venda da indústria doméstica em P5, obtendo-se preço médio ajustado de R$ [CONFIDENCIAL]/mil unidades.

1640. No cálculo dos preços de exportação internados apurados para fins do menor direito, nos termos dos §§ 1º e 2º do art. 78 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerou-se o preço de exportação reconstruído a partir das revendas dos importadores relacionados ou das tradings relacionadas, ou ainda, do preço praticado pelo próprio produtor/exportador, a depender do caso.

1641. Em seguida, foram adicionados os valores de AFRMM (Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante), apurado a partir do valor efetivamente recolhido com base nos dados de importação da RFB e das despesas de internação, no percentual de 1,73% sobre o valor CIF, mesmo percentual utilizado no cálculo da subcotação do produto objeto da investigação no Brasil, constante do item 6.1 deste documento.

1642. Registra-se que para fins da determinação final a alíquota do imposto de importação foi calculada com base na média das alíquotas vigentes atualmente - 14,4% para luvas de látex natural e nitrílicas e 16,2% para luvas vinílicas, conforme descrito no item 2.1.1 -, ponderada pelos volumes de importação daqueles tipos de luvas, que resultou em alíquota de [CONFIDENCIAL]%.

1643. Cumpre ressaltar, ainda, que, em que pesem as variadas combinações de características do produto, foram levadas em consideração, para fins deste documento, todas as características do produto estabelecidas pelos CODIPs no cálculo dos preços do produto investigado internado e do produto similar doméstico para comparação. Quando não foi identificado CODIP correspondente ao exportado nos dados de venda da indústria doméstica, utilizou-se o CODIP mais próximo, considerando-se a característica mais relevante (sendo a característica "A" a mais relevante e a característica "F" a menos

relevante) que mais se aproximava do CODIP exportado. Os preços de exportação para o Brasil de luvas vinílicas foram comparadas com o preço médio ajustado da indústria doméstica, haja vista que ela não produz luva a partir dessa matéria-prima.

1644. Os cálculos dos preços de exportação internados são apresentados nos itens seguintes.

9.1. Do Grupo INTCO

1645. Os cálculos realizados indicaram a existência de dumping nas exportações do Grupo INTCO para o Brasil, de US$ 3,90/mil unidades.

1646. Com os preços CIF internados ponderados do Grupo INTCO, obteve-se a respectiva subcotação média ponderada de US$14,35/mil unidades, demonstrada no quadro a seguir:

Subcotação Grupo INTCO [CONFIDENCIAL]

| | |
|---|---|
| Preço de Exportação CIF (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Imposto de importação (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| AFRMM (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Despesas de Internação (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Preço de Exportação Internado (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Preço Ind. Doméstica [Ajustado e Ponderado] (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Subcotação (US$/mil unidades) | 14,78 |

9.2. Do Grupo Supermax

1647. Os cálculos realizados indicaram a existência de dumping nas exportações do Grupo Supermax para o Brasil de US$ 7,16/mil peças.

1648. Com os preços CIF internados ponderados do Grupo Supermax, obteve-se a respectiva subcotação média ponderada de US$ 18,91/mil unidades, demonstrada no quadro a seguir:

Subcotação Grupo Supermax [CONFIDENCIAL]

| | |
|---|---|
| Preço de Exportação CIF (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Imposto de importação (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| AFRMM (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Despesas de Internação (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Preço de Exportação Internado (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Preço Ind. Doméstica [Ajustado e Ponderado] (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Subcotação (US$/mil unidades) | 23,48 |

9.3. Do Grupo Top Glove

1649. Os cálculos realizados indicaram a existência de dumping nas exportações do Grupo Top Glove para o Brasil de US$ 6,56/mil peças.

1650. Com os preços CIF internados ponderados do Grupo Top Glove, obteve-se a respectiva subcotação média ponderada de US$ 11,61/mil unidades, demonstrada no quadro a seguir:

Subcotação Grupo Top Glove [CONFIDENCIAL]

| | |
|---|---|
| Preço de Exportação CIF (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Imposto de importação (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| AFRMM (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Despesas de Internação (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Preço de Exportação Internado (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Preço Ind. Doméstica [Ajustado e Ponderado] (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Subcotação (US$/mil unidades) | 11,61 |

9.4. Da Sri Trang

1651. Os cálculos realizados indicaram a existência de dumping nas exportações da Sri Trang para o Brasil de US$ 1,86/mil unidades.

1652. Com os preços CIF internados ponderados da SRI Trang obteve-se a respectiva subcotação média ponderada de US$ 11,18/mil unidades, demonstrada no quadro a seguir:

Subcotação Sri Trang [CONFIDENCIAL]

| | |
|---|---|
| Preço de Exportação CIF (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Imposto de importação (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| AFRMM (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Despesas de Internação (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Preço de Exportação Internado (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Preço Ind. Doméstica [Ajustado e Ponderado] (US$/mil unidades) | [CONF.] |
| Subcotação (US$/mil unidades) | 11,18 |

9.5. Das manifestações a respeito do menor direito

1653. Em manifestação protocolada em 16 de julho de 2024, a Blue Sail solicitou a revisão da metodologia para o cálculo da margem de subcotação das empresas do Grupo. A empresa destacou que o DECOM realizou o cálculo do menor direito na Determinação Preliminar para verificar se a margem de dumping apurada seria inferior à subcotação observada nas exportações. O Parecer SEI nº 304/2024/MDIC teria adotado metodologia de comparar o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno brasileiro com o preço CIF das exportações dos produtores/exportadores selecionados, ponderados por tipo de produto e categoria de cliente. No entanto, a comparação entre o preço de exportação das luvas vinílicas e o preço médio das luvas de látex e nitrilo fabricadas pela indústria doméstica teria gerado distorções nos cálculos da subcotação da Blue Sail.

1654. A Blue Sail argumentou que os custos e preços das luvas vinílicas seriam consideravelmente inferiores aos das luvas de látex e nitrilo. A comparação injusta teria resultado em uma distorção significativa, considerando que as exportações de luvas vinílicas representariam parte considerável do volume total exportado para o Brasil.

1655. A empresa solicitou que o DECOM realizasse ajustes nos preços da indústria doméstica utilizados na comparação, ao invés de usar um preço médio. A Blue Sail apresentou cálculos mostrando a diferença de preços entre as luvas de látex, nitrilo e vinílicas, destacando que a utilização de um preço mais elevado distorceria a análise. A empresa requereu que o DECOM aplicasse redutores nos preços das luvas da indústria doméstica para permitir uma comparação justa com os preços das luvas vinílicas exportadas pela Blue Sail.

1656. Em 09 de setembro de 2024, o Grupo Blue Sail apresentou sua manifestação final, tecendo comentários a respeito do menor direito. A esse respeito, ressaltou que o valor normal teria sido calculado com base nos custos de produção do Grupo e que o preço de exportação "também se refere aos preços efetivamente praticados, na medida em que os dados da RFB foram utilizados". Além disso, ressaltou a cooperação do Grupo Blue Sail.

1657. Destacou que a margem de dumping teria sido calculada parcialmente com base na melhor informação disponível. Apresentou casos anteriores em que teria sido considerado menor direito mesmo diante do uso de melhor informação disponível.

No entendimento da Blue Sail, apenas no caso de desconsideração total dos dados o DECOM deixaria de calcular o menor direito.

1658. O Grupo Blue Sail igualmente comentou que a metodologia de subcotação para fins de menor direito gera distorções já que a indústria doméstica não produz luvas vinílicas, que teriam preços inferiores às de látex e nitrilo. Desse modo, o Grupo pediu que houvesse ajuste no preço da indústria doméstica.

1659. O Grupo INTCO, em manifestação de 9 de setembro de 2024, alegou que a apuração da subcotação para fins de apuração do direito antidumping individual, deveria considerar os diferentes canais de distribuição, os diferentes tipos de luvas, bem como considerar as alíquotas vigentes do imposto de importação.

1660. Em relação aos canais de distribuição, o Grupo INTCO alegou que, enquanto a indústria doméstica vende diretamente para distribuidores, o produto importado passaria por um intermediário adicional, o importador, antes de chegar aos distribuidores. Esse intermediário adicionaria custos e margens de lucro que não estariam presentes na cadeia doméstica.

1661. Defendeu que, no Brasil, a figura do importador seria essencial, não apenas para a logística, mas também para o cumprimento das exigências regulatórias e sanitárias, devido à exigência do Certificado de Autorização (CA). Argumentou que a afirmação de que os exportadores estariam livres para vender diretamente para os distribuidores locais seria contra a realidade, uma vez que esses clientes finais não teriam o CA, portanto, a venda somente poderia ser feita por meio de um importador que tivesse o CA.

1662. O Grupo INTCO reiterou que a justa comparação dos preços exigiria que todos os níveis de comércio fossem considerados adequadamente. A inclusão das despesas administrativas e margens de lucro dos importadores no cálculo do preço das importações seria imprescindível para assegurar que a comparação de preços fosse realizada de maneira justa e no mesmo nível de comércio. Solicitou que fosse adicionando aos preços de importação internalizados as despesas administrativas e margens de lucro dos principais importadores brasileiros (dados estes que seriam de posse do DECOM, posto que teriam sido fornecidos pelos principais importadores brasileiros que submeteram resposta ao questionário do importador).

1663. Em relação aos tipos de luvas comercializados, o Grupo ainda demonstrou preocupação quanto à ponderação dos preços da indústria doméstica pelo mix de produtos importados, para fins de exame de subcotação. Em geral, as análises de subcotação apenas ponderariam os preços pelo volume de exportação para comparação entre produtos similares. No entanto, devido à ausência de produção significativa de certos produtos pela indústria doméstica, a INTCO entendeu que possivelmente seria necessário um ajuste nesta investigação.

1664. Argumentou que as luvas nitrílicas só teriam começado a ser produzidas pela indústria doméstica em P5 e em quantidades marginais, de modo que não poderiam ser consideradas para uma comparação justa com os preços do produto importado, que, como se sabe, é produzido em larga escala e de forma consistente há muitos anos, com altíssimos investimentos em P&D e tecnologia. Como qualquer início de produção, seria esperado que as luvas nitrílicas comercializadas pela Targa no final de P5 estivessem ainda em fase de teste, com preços de venda possivelmente distorcidos e descolados do mercado. Ademais a Targa nunca teria produzido luvas vinílicas que seria um dos principais produtos do Grupo INTCO e, portanto, uma justa comparação na análise de subcotação dessa luva também precisaria ser feita.

1665. Argumentou ainda que a Targa apenas teria comercializado luvas de látex em volumes representativos no período investigado e que o preço de venda médio das exportações ao Brasil de luvas vinílicas seria 31% menor que o preço de exportação médio das luvas nitrílicas.

1666. O Grupo INTCO defendeu que seria necessário que os preços de produtos comercialmente representativos fossem utilizados, isto é, das luvas de látex da Targa, porém com a aplicação de um percentual de ajuste. O mesmo deveria ser feito para as luvas vinílicas. Esse percentual de diferença, que seria negativo - pois as luvas de látex natural seriam as mais caras - deveria ser aplicado aos preços médios das luvas de látex da indústria doméstica.

1667. Em relação à alíquota do imposto de importação do produto objeto da investigação, o Grupo INTCO alegou que as características excepcionais do período de investigação, que seria um período emergencial vivenciado pelo mundo durante a pandemia da COVID-19, não refletiriam a realidade do mercado brasileiro.

1668. O Grupo INTCO alegou que, conforme precedentes da OMC, a determinação de dano material, em especial para fins de apuração de subcotação, deveria ser baseada em informações atualizadas, que representassem a real situação do mercado investigado:

"The determination of whether injury exists should be based on data that provide indications of the current situation prevailing when the investigation takes place." (Appellate Body Report, Mexico - Anti Dumping Measures on Rice (2005), para. 165). (Grifos nossos)

1669. Além disso, defendeu que seria importante destacar que não existiria uma metodologia rígida e que, conforme os precedentes da OMC, a análise deveria ser abrangente, considerando todos os fatores relevantes que influenciariam o mercado analisado em cada caso:

"In our view, the AD Agreement thus clearly requires an investigating authority to make a final determination as to "injury" as defined in the Agreement to the industry as a whole. However, the Agreement does not prescribe a particular method of analysis. Specific circumstances might well call for specific attention to be given to various aspects of the industry's performance or to specific segments of the industry, as long as the end-result of this analysis is consistent with the Agreement's requirement to examine and evaluate all relevant factors having a bearing on the state of the industry and demonstrate a causal relationship between the dumped imports and the injury to the domestic industry." [US - Hot-Rolled Steel (Japan) (2000), p. 1789]. (Grifos nossos).

"Articles 3.1 and 3.2 do not prescribe a particular methodology that must be followed by an investigating authority in conducting an injury analysis. Consequently, an investigating authority enjoys a certain discretion in adopting a methodology to guide its injury analysis. Within the bounds of this discretion, it may be expected that an investigating authority might have to rely on reasonable assumptions or draw inferences.¼An investigating authority that uses a methodology premised on unsubstantiated assumptions does not conduct an examination based on positive evidence. An assumption is not properly substantiated when the investigating authority does not explain why it would be appropriate to use it in the analysis." [Mexico - Anti-Dumping Measures on Rice (2005)]. (Grifos nossos).

1670. Por esse motivo, o Grupo INTCO solicitou que o DECOM adotasse uma abordagem prospectiva para o cálculo da subcotação individual da empresa. Essa análise deveria levar em consideração as alíquotas atualizadas, conforme teria sido determinado pela Resolução GECEX nº 467/2023, que teria estabelecido alíquotas de 16% (dezesseis por cento) e 18% (dezoito por cento) para os produtos objeto importados.

1671. Em manifestação protocolada em 9 de setembro de 2024, o Grupo Top Glove abordou o cálculo da subcotação para fins do cálculo do menor direito.

1672. O Grupo fez referência à manifestação apresentada pela Abils em 16 de julho acerca da análise de subcotação realizada pelo DECOM, a qual compara os preços praticados pela indústria doméstica com os preços praticados pelos exportadores aos seus importadores brasileiros. O Grupo Top Glove alegou que haveria incongruência devido às diferenças nos canais de distribuição, já que enquanto a indústria doméstica venderia diretamente para distribuidores, o produto importado teria um intermediário adicional antes de chegar aos distribuidores, que é o importador, o qual adicionaria custos e margens de lucro que não estariam presentes na cadeia de vendas da indústria doméstica. O DECOM, por essa razão, não estaria levando em consideração a realidade prática do mercado brasileiro de luvas de procedimento não cirúrgico.

1673. Com base na argumentação, o Grupo pleiteou que o DECOM deveria ajustar o preço do produto investigado adicionando aos preços de importação internalizados as despesas administrativas e as margens de lucro dos principais importadores brasileiros.

1674. O Grupo Top Glove abordou ainda a ponderação dos preços da indústria doméstica pelo mix de produtos importados, para fins de exame de subcotação. As análises de subcotação ponderam os preços pelo volume de exportação para comparação entre produtos similares, mas, de acordo com o Grupo, as luvas nitrílicas só vieram a ser produzidas pela indústria doméstica em P5, em quantidades marginais, volumes irrisórios não mercadologicamente relevantes e com preços de venda possivelmente distorcidos e descolados do mercado. Por essa razão, não poderiam ser comparadas com os preços do produto importado, que seria produzido em larga escala e de forma consistente há muitos anos, com altíssimos investimentos em pesquisa e desenvolvimento e tecnologia.

1675. O Grupo argumentou que haveria um diferencial de preços relevante entre os tipos de luvas, o qual poderia gerar distorções às análises, já que a Targa apenas comercializou luvas de látex em volumes representativos no período investigado. Assim, a utilização dos preços das luvas nitrílicas eventualmente ofertadas pela Targa em P5 não seria devida e por essa razão solicitou que fosse aplicado um percentual de ajuste negativo aos preços das luvas de látex da indústria doméstica - pois as luvas de látex natural seriam as mais caras -, no exame de subcotação para todos os períodos investigados.

1676. Por fim, o Grupo Top Glove referiu-se à alíquota do imposto de importação do produto investigado, a qual permaneceu zero ao longo do período investigado, de forma excepcional, devido ao período emergencial da pandemia da Covid-19, a qual não refletiria a realidade do mercado brasileiro. Assim, o Grupo pleiteou que o DECOM adotasse uma abordagem prospectiva para o cálculo da subcotação individual da empresa, considerando as alíquotas atualizadas, conforme determinado pela Resolução GECEX nº 467/2023, que estabelece alíquotas de 16% (dezesseis por cento) e 18% (dezoito por cento) para os produtos objeto importados.

9.6. Dos comentários do DECOM

1677. Com relação aos comentários do Grupo Blue Sail de que o menor direito já foi concedido mesmo em casos de uso de melhor informação disponível, observou-se que os exemplos de decisões anteriores não se aplicam ao presente caso do Grupo. Embora cada caso deva ser tratado em sua especificidade, em todos os casos ilustrados na manifestação, o preço de exportação foi efetivamente calculado com base nos dados reportados e validados em sede de verificação in loco, o que não é o caso da Blue Sail.

1678. A desconsideração ou não validação de rubrica específica - como despesa de frete - que pode levar ao uso da melhor informação disponível para este dado, não necessariamente leva à desconsideração de todo o apêndice reportado, seja de venda no mercado interno, seja de preço de exportação.

1679. Consoante detalhado neste documento, o apêndice de exportação reportado pelo Grupo Blue Sail não foi validado em sede de verificação in loco, pelos motivos já expostos no item 1.10.3.1.

1680. Como o menor direito tem como referência principal o preço de exportação do produtor/exportador, o DECOM entende que o Grupo Blue Sail não faz jus ao menor direito, nos termos do inciso I do § 3º do art.78 do Regulamento Brasileiro.

1681. Com relação aos comentários do Grupo INTCO, apesar de o Grupo cumprir os requisitos para aplicação do menor direito, os cálculos realizados no item 9.1 deste documento indicaram que a subcotação foi superior à margem de dumping apurada no item 4.3.2.2.

1682. Com relação a comentários sobre necessidade de ajuste diante da alegação de haver diferentes canais de distribuição entre indústria doméstica e de importação, o DECOM entende que é decisão privada a escolha de se ter importador relacionado, bem como vender para distribuidor, não tendo sido apresentados elementos de que haja obrigatoriedade de comercialização do produto por canais específico. Ademais, observa-se que os canais variam entre os diversos players do mercado e que vender para distribuidor não é exclusividade de alguns produtores/exportadores.

1683. Nesse sentido, com relação à afirmação de que o importador seria um elo indispensável anterior ao elo do distribuidor, o Departamento chama a atenção para o fato de haver, no mercado brasileiro de luvas, empresas que atuam como importadores/distribuidores. Assim, não há que se falar em ajuste nesse caso concreto.

1684. Com relação ao ajuste sobre os preços da indústria doméstica em função das luvas nitrílicas o DECOM discorda da posição da Top Glove de que deve haver ajuste no preço da indústria doméstica. O Departamento rechaça o argumento de que tais preços estariam distorcidos e descolados do mercado, já que aquele foi o preço efetivamente praticado em condições de concorrência à época. Ainda, reitera-se que as luvas de látex natural e as luvas nitrílicas são substituíveis entre si.

1685. Com relação à alíquota do imposto de importação a ser considerada na subcotação para fins do menor direito, o DECOM informa que levou em conta a alíquota do imposto atualmente vigente para as duas NCMs, ponderadas pelo volume importado pelo Brasil em P5.

10. DA RECOMENDAÇÃO

1686. Uma vez verificada a existência de dumping nas exportações de luvas para procedimentos não cirúrgicos da China, Malásia e Tailândia para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, propõe-se a aplicação de medidas antidumping definitivas, por um período de até cinco anos, na forma de alíquota específica, fixada em dólares estadunidenses por mil unidades, nos montantes especificados.

ANEXO II

CONSIDERAÇÕES DE INTERESSE PÚBLICO

O processo de avaliação de interesse público referente à possibilidade de suspensão ou alteração das medidas antidumping aplicadas sobre as importações brasileiras de de luvas para procedimentos não cirúrgicos para assistência à saúde, utilizada em medicina, odontologia e veterinária, comumente classificadas nos subitens 3926.20.00 e 4015.12.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL originárias da da China, Malásia e Tailândia, foi conduzido em conformidade com a Portaria Secex nº 13, de 29 de janeiro de 2020. Os documentos relativos ao procedimento administrativo foram acostados nos autos eletrônicos dos Processos SEI nº 19972.101834/2023-77 (Público) e 19972.101835/2023-11 (Confidencial).

1. RELATÓRIO

1. O presente documento apresenta as conclusões finais do Departamento de Defesa Comercial (DECOM) acerca do processo de avaliação de interesse público (AIP) referente à possibilidade de aplicação de medida antidumping sobre as importações brasileiras de luvas para procedimentos não cirúrgicos para assistência à saúde, utilizadas em medicina, odontologia e veterinária, comumente classificadas nos subitens 4015.19.00 e 3926.20.00, até 31/03/2022, e 4015.12.00 e 3926.20.00, a partir de 01/04/2022 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), quando originárias da China, Malásia e Tailândia.

2. Tal avaliação foi baseada nas informações constantes nos autos dos Processos SEI/ME nº 19972.101834/2023-77 (Público) e nº 19972.101835/2023-11 (Confidencial), do Sistema Eletrônico de Informações (SEI) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), iniciada por meio da publicação da Circular Secex nº 27, de 28 de julho de 2023, no Diário Oficial da União (DOU) de 31 de julho de 2023, a qual também determinou o início da referida investigação de dumping.

3. Esta avaliação de interesse público é regida pela Portaria SECEX n º 13, de 2020.

4. Importante mencionar que a Portaria SECEX nº 237, de 7 de março de 2023, tornou facultativa a avaliação de interesse público nas investigações originais da prática de dumping, alterando a redação do artigo 5º da Portaria SECEX nº 13, de 29 de janeiro de 2020. Nesse contexto, a partir dessa alteração, as avaliações de interesse público passaram a ser iniciadas somente mediante apresentação de pleito com base em Questionário de Interesse Público devidamente preenchido pelas partes interessadas, ou ex officio, a critério do Departamento de Defesa Comercial.

5. Ressalta-se, também, que o Decreto nº 11.427, de 2 de março de 2023, atribuiu competência a este Departamento de Defesa Comercial (DECOM), em seu inciso XIV do art. 23, para decidir sobre eventual abertura de avaliação de interesse público e propor a suspensão ou alteração de aplicação de medidas antidumping em razão de interesse público.

6. Esta avaliação de interesse público tem como objetivo analisar se existem elementos que excepcionalmente justifiquem a suspensão ou a alteração de eventuais medidas antidumping definitivas sobre as importações de luvas para procedimentos não cirúrgicos da China, da Malásia e da Tailândia, de acordo com o art. 2º da Portaria SECEX nº 13, de 2020.

1.1 Da instauração da avaliação de interesse público (AIP)

7. A Circular SECEX nº 27, de 28 de julho de 2023, publicada no Diário Oficial da União de 31 de julho de 2023, previu, nos termos da Portaria SECEX nº 13/2020, que a avaliação de interesse público seria facultativa, mediante pleito apresentado com base em Questionário de Interesse Público (QIP) devidamente preenchido ou*ex officio*a critério da SDCOM. A referida portaria previu, ainda, que as partes interessadas no processo de avaliação de interesse público disporiam, para a submissão da resposta ao Questionário de Interesse Público, do mesmo prazo inicial concedido para a restituição dos questionários de importador da revisão de final de período em curso.

8. A mesma Circular fez referência aos processos 19972101835/2023-2023-11 (Confidencial) e 19972101834/2023-77 (Público), por meio dos quais seria possível a apresentação dos questionários com vistas ao início de uma avaliação de interesse público.

9. Após início da investigação da prática de dumping, as partes interessadas Associação Brasileira dos Importadores de Luvas para a Saúde (Abils), Embrast Indústria e Comércio, Supermax Brasil Importadora S.A. (doravante Supermax Brasil) e Blue Sail Medical Co. solicitaram, por meio do Sistema

Eletrônico de Informações (SEI), entre 28 de agosto e 4 de setembro de 2023, a prorrogação do prazo para apresentação do QIP, constante da referida Circular. Os Ofícios Circular nº 237/2024/MDIC, de 6 de setembro de 2023 e Ofício nº 5774 prorrogaram o mencionado prazo para o dia 06 de outubro de 2023.

10. Em 06 de outubro de 2023, foram recebidos tempestivamente os QIPs da Abils e da Supermax Brasil Importadora S.A.

11. Em linhas gerais, os questionários apresentados abordaram destacadamente questões relativas ao escopo do produto, concentração de mercado, origens alternativas, riscos de desabastecimento em termos de variedade e qualidade, entre outras. Após a análise das informações apresentadas nos autos, foram detectados elementos de interesse público suficientes para iniciar a avaliação em epígrafe. Concluiu-se que haveria indícios de que a aplicação das medidas de defesa comercial poderia, em certa medida, impactar a oferta do produto sob análise no mercado interno, de modo que se fazia necessário aprofundar a avaliação de interesse público. Todos os elementos apresentados até o dia 6 de outubro de 2023 foram analisados por meio do Parecer Preliminar SEI nº 332/2024.

12. O Parecer Preliminar SEI nº 332/2024 também destacou a determinação do Governo Federal em diminuir a vulnerabilidade e dependência do país em relação ao fornecimento externo de produtos da área da saúde, principalmente durante momento de emergência sanitária, como em pandemias.

13. Assim, diante da necessidade de aprofundamento da análise o Parecer mencionado recomendou a abertura da AIP sem intervenção em eventual direito antidumping provisório recomendado.

14. Desse modo, com base na Portaria nº 13/2020, foi publicada, em 09 de fevereiro de 2024, a Circular SECEX nº 3, de 8 de fevereiro de 2024, que instaurou a presente avaliação de interesse público sem intervenção em eventual direito antidumping provisório recomendado. Registra-se que a mesma Circular recomendou a aplicação de direito antidumping provisório. Em 19 de fevereiro de 2024, a Resolução GECEX nº 568, publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 20 de fevereiro de 2024 aplicou direito antidumping provisório por um prazo de seis meses. Esse direito foi prorrogado por mais três meses por meio da Resolução GECEX nº 627, de 08 de agosto de 2024.

15. Na data de 25 de março de 2024, a Associação Brasileira da Indústria de Dispositivos Médicos (Abimo), a Fábrica de Artefatos de Látex São Roque Ltda., a Mucambo S.A. e a Targa Medial S.A. (doravante apenas "Targa") solicitaram prorrogação do prazo de 30 dias para apresentação de QIP. O pedido foi deferido por meio do Ofício nº 1991/2024/MDIC, de 02 de março de 2024.

16. Na data de 02 de abril de 2024, a Supermax Brasil e a Abils também solicitaram prorrogação de prazo, ao que foi concedido pelo Ofício nº 2163/2024/MDIC, de 08 de abril de 2024.

17. Em 13 de maio de 2024, a Targa Medical S.A., a Mucambo S.A. e a Fábricas de Artefatos de Látex São Roque Ltda. apresentaram tempestivamente QIP, no qual abordaram aspectos relativos a produção, cadeia produtiva, origens alternativas, entre outros.

18. Nos termos do §9º do art. 6º da Portaria nº 13/2020, o Departamento de Defesa Comercial baseará suas conclusões finais nas informações trazidas aos autos pelas partes interessadas no período compreendido entre o início da investigação original e o fim da fase probatória.

19. Já o art. 13 do mesmo documento reza que a fase de instrução do processo de avaliação de interesse público seguirá os mesmos prazos de instrução das investigações de dumping, conforme os arts. 59 a 62 do Decreto nº 8.058, de 2013. Informa-se que a fase probatória foi encerrada em 26 de junho de 2024 e a fase de instrução do processo, em 09 de setembro de 2024.

20. Ao longo de fase de instrução da AIP, foram recebidos pedidos de habilitação das seguintes partes interessadas: Associação Brasileira dos Importadores de Luvas para Saúde (Abils), Associação Brasileira da Indústria de Dispositivos Médicos (Abimo), Blue Sail Medical Co., Câmara de Comércio para Importação e Exportação de Medicamentos e Produtos de Saúde da China (CCCMHPIE), Embrast Indústria e Comércio Ltda., Fábrica de Artefatos de Látex São Roque Ltda., Grupo Top Glove, Malaysian Rubber Glove Manufacturers Association (Margma), Mucambo S.A, Shandong INTCO Medical Products Co. Ltd., Sindicato das Indústrias de Artefatos de Borracha do Estado do Rio de Janeiro (Sindborj), Supermax Brasil, Targa S.A. e UG Global Resources Sdn Bhd. Conforme §2º do art. 8º da Portaria SECEX nº 13, de 2020, todas essas

empresas e entidades constituem, por definição legal, partes interessadas no processo de avaliação de interesse público, uma vez terem sido identificadas como partes interessadas no processo de defesa comercial.

21. Além dos QIPs, foram igualmente recebidas manifestações de partes interessadas conforme detalhado no item 1.4 deste documento.

22. Registra-se que, em razão do início a investigação de dumping e do recebimento de questionário de interesse público, o DECOM enviou o Ofício n. 7430/2023/MDIC, de 20 de novembro de 2023, ao Ministério da Saúde, solicitando manifestação diante das alegações apresentadas.

23. Em 18 de abril de 2024, por conta da publicação da avaliação preliminar de interesse público, o DECOM enviou o novo Ofício nº 2162/2024/MDIC ao Ministério da Saúde, convidando-o novamente a contribuir para o esclarecimento da dinâmica e necessidades específicas do mercado nacional de luvas para procedimentos não cirúrgicos. Não houve resposta oficial do Ministério da Saúde nos autos do processo.

24. De acordo com o parágrafo 6º do art. 5º da Portaria SECEX nº 13, de 2020, concomitantemente ao parecer de determinação final elaborado no âmbito da investigação original de dumping, devem ser apresentadas as conclusões finais no âmbito da AIP.

1.3 Dos questionários de interesse público (QIP)

25. A Circular SECEX nº 27, de 28 de julho de 2023, publicada no DOU de 31 de julho de 2023, em seu artigo 14, estabeleceu que as partes interessadas na avaliação de interesse público contariam com o mesmo prazo inicial concedido para a restituição dos questionários de importador da investigação original de referência para a submissão do questionário de interesse público.

26. Consoante detalhado no item 1.1, submeteram respostas do questionário de interesse público a Abils, a Supermax Brasil e, em conjunto, Mucambo, Látex São Roque e Targa. Em linhas gerais, os questionários apresentados abordaram destacadamente questões relativas ao escopo do produto, concentração de mercado, origens alternativas, riscos de desabastecimento em termos de variedade e qualidade, entre outras.

27. O conteúdo dos questionários será retratado de forma detalhada ao longo deste documento, de acordo com pertinência à cada um dos critérios de avaliação de interesse público.

1.4 Das manifestações das partes interessadas

28. As seguintes partes interessadas apresentaram manifestações: Abils, Blue Sail Medical Co. Ltd., CCCMHPIE, Grupo Top Glove, Shandong INTCO Medical, Látex São Roque, Mucambo, Supermax Brasil, Targa e UG Global.

29. Repisa-se que a fase probatória foi encerrada em 26 de junho de 2024 e a fase de manifestações finais e de instrução do processo, em 09 de setembro de 2024.

30. As manifestações apresentadas tempestivamente nos autos do processo foram incorporadas a este documento de acordo com a pertinência temática.

31. Elementos de prova apresentados após o fim da fase probatória não foram levados em conta.

32. Argumentos a respeito de dano, dumping e nexo de causalidade não foram considerados para fins desta AIP, pois possuem foro próprio e são estranhos ao objeto desta avaliação.

1.5 Da investigação antidumping

33. Em 27 de abril de 2023, a Targa Medical S.A. (doravante "Targa"), protocolou, por meio do SEI do MDIC, petição de início de investigação de dumping nas exportações de luvas para procedimentos não cirúrgicos para assistência à saúde, utilizadas em medicina, odontologia e veterinária, originárias da República Popular da China, da Malásia e do Reino da Tailândia para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

34. Em 17 de maio de 2023, o DECOM solicitou informações complementares, com base no parágrafo 2º do artigo 41 do Decreto nº 8.058, de 2013, tendo sido apresentadas tempestivamente na data de 31 de maio de 2023. Em 17 de julho de 2023, as embaixadas dos Governos da China, Malásia e Tailândia

foram notificadas por meio dos ofícios SEI nº 3952/2023/MDIC, 3953/2023/MDIC e 3954/2023/MDIC, sobre a existência de petição devidamente instruída, em cumprimento ao estabelecido no art. 47 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013.

35. Uma vez verificada a existência de indícios suficientes da prática de dumping, do dano e do nexo de causalidade decorrente, o DECOM recomendou o início da investigação. Nesse contexto, a referida investigação foi iniciada por meio da Circular Secex nº 27, de 28 de julho de 2023, publicada no Diário Oficial da União (DOU), na data de 31 de julho de 2023.

36. Na data de 09 de fevereiro de 2024, a Circular nº 3, de 8 de fevereiro de 2024 tornou pública a determinação preliminar positiva de dumping nas exportações para o Brasil de luvas para procedimentos não cirúrgicos e o vínculo entre as exportações objeto de dumping e o dano à indústria doméstica e iniciou a avaliação de interesse público, além de prorrogar por até oito meses, a partir de 31 de maio de 2024 o prazo para conclusão da investigação.

37. Em 19 de fevereiro de 2024, a Resolução GECEX nº 568, publicada no DOU de 20 de fevereiro de 2024 aplicou direito antidumping provisório por um prazo de seis meses, conforme tabela a seguir:

| Origem | Produtor / Exportador | Direito antidumping provisório (US$/mil unidades de luvas) |
|---|---|---|
| China | Blue Sail Medical Co., Ltd. (Grupo Blue Sail) | 6,52 |
| China | Shandong Blue Sail Health Technology Co., Ltd. (Grupo Blue Sail) | 6,52 |
| China | Shandong Blue Sail Innovation Co., Ltd. (Grupo Blue Sail) | 6,52 |
| China | Zibo Blue Sail Health Technology Co., Ltd. (Grupo Blue Sail) | 6,52 |
| China | Zibo Blue Sail Innovation Co., Ltd. (Grupo Blue Sail) | 6,52 |
| China | Zibo Blue Sail Protective Products Co. Ltd. (Grupo Blue Sail) | 6,52 |
| China | Blue Sail (Hong Kong) Trading Limited (Grupo Blue Sail) | 6,52 |
| China | Intco Medical Technology Co., Ltd. (Grupo INTCO) | 4,83 |
| China | Anhui Intco Medical Products Co., Ltd (Grupo INTCO) | 4,83 |
| China | Jiangxi Intco Medical Co., Ltd. (Grupo INTCO) | 4,83 |
| China | Intco Medical (Hk) Co., Limited (Grupo INTCO) | 4,83 |
| China | Intco Medical International (Hong Kong) Co., Limited (Grupo INTCO) | 4,83 |
| China | Shandong Intco Medical Products Co., Ltd. (Grupo INTCO) | 4,83 |
| China | Anhui Ancho Rubber&Plastic Technology Co., Ltd | 6,02 |
| China | Bundhand Medical And Safety Products Company Limited | 6,02 |
| China | Bundhand Plastic And Rubber Products Co. Ltd. | 6,02 |
| China | Bytech (Dongtai) Co., Ltd | 6,02 |
| China | Changzhou Universal Medical Equipment Co. Ltd | 6,02 |
| China | Hebei Sanxing Medical Latex Products Co., Ltd | 6,02 |
| China | Jiangsu Nanfang Medical Co.,Ltd | 6,02 |
| China | Lyncmed Technology International Limited | 6,02 |
| China | Niujian Technology Co., Ltd. | 6,02 |
| China | Puyang Linshi Medical Supplies Co., Ltd | 6,02 |
| China | Qingdao Seari Medical Equipment Co,.Ltd | 6,02 |
| China | Shijiazhuang Hongray Group Co.,Ltd | 6,02 |
| China | Zhang Jia Gang Huamao Gloves Co., Limited | 6,02 |
| China | Zhonghong Pulin Medical Products Co., Ltd | 6,02 |
| China | Demais empresas | 20,94 |

| | | |
|---|---|---|
| Malásia | Top Glove Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | TG Medical Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | TG Worldwide Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Terang Nusa (Malaysia) Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Sentienx Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Purnabina Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Top Quality Glove Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | GMP Medicare Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Flexitech Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Maxter Glove Manufacturing Sdn Bhd (Grupo Supermax) | 15,3 |
| Malásia | Supermax Glove Manufacturing Sdn Bhd (Grupo Supermax) | 15,3 |
| Malásia | Maxwell Glove Manufacturing Bhd (Grupo Supermax) | 15,3 |
| Malásia | Supermax Global (HK) Ltd. (Grupo Supermax) | 15,3 |
| Malásia | Careglove Global SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Careplus (M) SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Concept Rubber Products SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Cross Protection (M) SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Exim Gloves Manufacture SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Hartalega SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Ns Medik Pharma Supplies SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Tec Gloves Industry (M) SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Ug Global Resources SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Rubbercare Protection Products SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Demais empresas | 30,17 |
| Tailândia | Sri Trang | 1,38 |
| Tailândia | Happy Hands Gloves Co., Ltd | 1,38 |
| Tailândia | Demais empresas | 14,25 |

38. Em 17 de maio de 2024, foi publicada a Circular SECEX nº 21, de 16 de maio de 2024 que tornou públicos novos prazos para a investigação.

39. Em 14 de junho de 2024 foi publicada a Resolução GECEX nº 604, de 13 de junho de 2024, alterando o direito antidumping provisório, diante de pedidos de reconsideração apresentados, direito esse que passou a ser fixado conforme tabela abaixo:

| Origem | Produtor / Exportador | Direito antidumping provisório (US$/mil unidades de luvas) |
|---|---|---|
| China | Blue Sail Medical Co., Ltd. (Grupo Blue Sail) | 7,86 |
| China | Shandong Blue Sail Health Technology Co., Ltd. (Grupo Blue Sail) | 7,86 |
| China | Shandong Blue Sail Innovation Co., Ltd. (Grupo Blue Sail) | 7,86 |
| China | Zibo Blue Sail Health Technology Co., Ltd. (Grupo Blue Sail) | 7,86 |
| China | Zibo Blue Sail Innovation Co., Ltd. (Grupo Blue Sail) | 7,86 |
| China | Zibo Blue Sail Protective Products Co. Ltd. (Grupo Blue Sail) | 7,86 |
| China | Blue Sail (Hong Kong) Trading Limited (Grupo Blue Sail) | 7,86 |
| China | Intco Medical Technology Co., Ltd. (Grupo INTCO) | 2,89 |
| China | Anhui Intco Medical Products Co., Ltd (Grupo INTCO) | 2,89 |
| China | Jiangxi Intco Medical Co., Ltd. (Grupo INTCO) | 2,89 |

| | | |
|---|---|---|
| China | Intco Medical (Hk) Co., Limited (Grupo INTCO) | 2,89 |
| China | Intco Medical International (Hong Kong) Co., Limited (Grupo INTCO) | 2,89 |
| China | Shandong Intco Medical Products Co., Ltd. (Grupo INTCO) | 2,89 |
| China | Anhui Ancho Rubber&Plastic Technology Co., Ltd | 6,40 |
| China | Bundhand Medical And Safety Products Company Limited | 6,40 |
| China | Bundhand Plastic And Rubber Products Co. Ltd. | 6,40 |
| China | Bytech (Dongtai) Co., Ltd | 6,40 |
| China | Changzhou Universal Medical Equipment Co. Ltd | 6,40 |
| China | Hebei Sanxing Medical Latex Products Co., Ltd | 6,40 |
| China | Jiangsu Nanfang Medical Co.,Ltd | 6,40 |
| China | Lyncmed Technology International Limited | 6,40 |
| China | Niujian Technology Co., Ltd. | 6,40 |
| China | Puyang Linshi Medical Supplies Co., Ltd | 6,40 |
| China | Qingdao Seari Medical Equipment Co,.Ltd | 6,40 |
| China | Shijiazhuang Hongray Group Co.,Ltd | 6,40 |
| China | Zhang Jia Gang Huamao Gloves Co., Limited | 6,40 |
| China | Zhonghong Pulin Medical Products Co., Ltd | 6,40 |
| China | Demais empresas | 20,94 |
| Malásia | Top Glove Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | TG Medical Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | TG Worldwide Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Terang Nusa (Malaysia) Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Sentienx Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Purnabina Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Top Quality Glove Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | GMP Medicare Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Flexitech Sdn Bhd (Grupo Top Glove) | 30,17 |
| Malásia | Maxter Glove Manufacturing Sdn Bhd (Grupo Supermax) | 15,3 |
| Malásia | Supermax Glove Manufacturing Sdn Bhd (Grupo Supermax) | 15,3 |
| Malásia | Maxwell Glove Manufacturing Bhd (Grupo Supermax) | 15,3 |
| Malásia | Supermax Global (HK) Ltd. (Grupo Supermax) | 15,3 |
| Malásia | Careglove Global SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Careplus (M) SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Concept Rubber Products SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Cross Protection (M) SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Exim Gloves Manufacture SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Hartalega SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Ns Medik Pharma Supplies SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Tec Gloves Industry (M) SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Ug Global Resources SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Rubbercare Protection Products SDN BHD. | 15,3 |
| Malásia | Demais empresas | 30,17 |
| Tailândia | Sri Trang | 1,38 |
| Tailândia | Happy Hands Gloves Co., Ltd | 1,38 |
| Tailândia | Demais empresas | 14,25 |

40. Em 09 de agosto de 2024, foi publicada a Resolução GECEX nº 627, de 08 de agosto de 2024, prorrogando por até 3 (três) meses, a contar de 20 de agosto de 2024, o direito antidumping provisório aplicado pela Resolução GECEX nº 568/2024

41. Em 19 de agosto de 2024, foi divulgada a Nota Técnica nº 1789/2024/MDIC de fatos essenciais, referente à determinação final de investigação de dumping. A mesma Nota informou que o prazo de manifestações finais seria o dia 09 de setembro de 2024, quando se daria por encerrada também a fase de instrução da investigação dumping e da presente avaliação de interesse público.

2. CRITÉRIOS PARA AVALIAÇÃO FINAL DE INTERESSE PÚBLICO

42. Na avaliação final de interesse público, realizada de acordo com o estabelecido na Portaria SECEX nº 13, de 2020, foram considerados os seguintes elementos: 1) características do produto, cadeia produtiva e mercado do produto sob análise; 2) oferta internacional do produto sob análise; e 3) oferta nacional do produto sob análise; 4) impacto da medida de defesa comercial na dinâmica do mercado nacional.

43. O período de análise de dano na investigação original de dumping, a ser utilizado como referência também na presente avaliação de interesse público, foi assim dividido:

P1 - janeiro a dezembro de 2018;

P2 - janeiro a dezembro de 2019;

P3 - janeiro a dezembro de 2020;

P4 - janeiro a dezembro de 2021; e

P5 - janeiro a dezembro de 2022.

44. Além disso, com o intuito de contribuir para análise mais precisa, os dados, quando disponíveis e pertinentes, foram atualizados nesta avaliação, da seguinte maneira:

P6 - janeiro a dezembro de 2023.

P7 - janeiro a junho de 2024.

45. Cumpre lembrar que o direito antidumping provisório foi aplicado em 20 de fevereiro de 2024 e teve sua vigência prorrogada até 20 de novembro do mesmo ano.

2.1 Características do produto, da cadeia produtiva e do mercado de produto sob análise

2.1.1 Características do produto sob análise

46. O produto sob análise (doravante também denominado luvas para procedimentos não cirúrgicos ou "LNC") consiste em luvas para procedimentos não cirúrgicos para assistência à saúde, utilizadas em medicina, odontologia e veterinária, confeccionadas em látex (natural, sintético ou mistura de ambos) ou policloreto de vinila, sendo que o látex natural seria a borracha natural e o poliisopreno. O látex sintético seria conhecido como borracha sintética e abrangeria a borracha nitrílica (também conhecida como acrilonitrila, borracha de acrilonitrilo butadieno, butadieno) e cloropreno.

47. Informa-se que Resolução da Diretoria Colegiada (RDC) da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) nº 547, de 30 de agosto de 2021, determina que as luvas para procedimentos não cirúrgicos devem ser confeccionadas em borracha sintética, em mistura de borrachas natural e sintética e em policloreto de vinila. Nesse sentido, luvas fabricadas com outros materiais não podem ser certificadas como luvas para procedimentos não cirúrgicos.

48. Registra-se que não estão englobadas na definição do produto objeto desta análise as luvas para uso em cirurgia, em que pese também poderem ser produzidas com látex (classificadas sob a NCM 4015.11.00 até 31/03/2022, e sob a NCM 4015.12.00 a partir de 01/04/2022) ou policloreto de vinila (classificadas sob a NCM 3926.20.00). Tampouco estão englobadas as luvas industriais que não atendem às exigências da RDC nº 547/2021 da Anvisa.

49. Informa-se que em 30 de outubro de 2023 foi publicada a RDC nº 825, de 26 de outubro de 2023 da Anvisa, que substituiu a RDC nº 547/2021, de 30 de agosto de 2021.

50. A respeito do material utilizado para a fabricação das luvas, a Abils destacou, em seu QIP, que o material utilizado na fabricação das luvas "impacta significativamente nas características físicas, na qualidade, aplicabilidade e custo da luva, bem como nas percepções, preferências e necessidades do consumidor/usuário final". A Associação destacou também que a Targa não fabricaria outros tipos de luvas senão as com látex natural.

51. As luvas vinílicas, incluídas no escopo da investigação de defesa comercial e desta avaliação, não seriam produzidas pela indústria doméstica, assim como as luvas de borracha sintética produzidas com policloropreno, com estireno-butadieno ou com elastômero termoplástico, as luvas de látex texturizadas e as luvas sem pó.

52. Sobre o formato das luvas, essas poderiam ser anatômicas ou ambidestras, podendo ser utilizadas especialmente em uma ou outra mão ou utilizadas em ambas as mãos indistintamente.

53. Em relação à superfície das luvas, poderiam ser texturizadas e antiderrapantes, em partes ou totalmente, ou lisas. Também poderiam ser fabricadas contendo pó para facilitar a colocação ou sem o pó. Poderiam ser, ainda, estéreis ou não estéreis; coloridas ou ter cor natural.

54. As luvas para uso cirúrgico, que não estão englobadas na definição do produto objeto da investigação de defesa comercial, têm formato anatómico e apresentam bainha ou outra característica que faz com que se ajustem ao braço do cirurgião e tem características técnicas específicas relacionadas a comprimento, espessura, aspectos mecânicos de força, alongamento e impermeabilidade.

55. Sobre as normas e certificações utilizadas para regulamentar a comercialização das luvas para procedimentos não cirúrgicos, tem-se:

a) Norma do Inmetro: estabelece a verificação dos requisitos de qualidade e especificações do produto (dimensões, espessura, hermeticidade, desempenho mecânico, contaminação microbiológica). Conforme a Portaria do Ministério do Trabalho e Previdência (MTP) nº 672, de 08/11/2021, o fabricante e o importador do Equipamento de Proteção Individual (EPI) são responsáveis por comprovar a eficácia da proteção do equipamento previamente à sua comercialização no território nacional. Assim, os produtos seriam submetidos à avaliação compulsória no âmbito do Sistema Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Sinmetro), em conformidade com os Regulamentos de Avaliação da Conformidade publicados pelo Inmetro, emitidos em nome do fabricante nacional ou importador. Para comprovação da eficácia da proteção dos equipamentos, são realizados testes de quesitos físicos, incluindo testes dimensionais (largura, comprimento e espessura), de propriedades mecânicas, de impermeabilidade (presença de furos) e de marcação do produto;

b) Norma da Anvisa: toda luva do tipo utilizada em clínica, laboratório, odontologia, hospital, medicina, consultório e veterinária, importada ou fabricada nacionalmente, deve ser notificada à Anvisa, gerando numeração de cadastro para liberação de fabricação ou importação, conforme RDC nº 40, de 26/08/2015. Especificamente para o importador é necessário o atendimento aos termos definidos nos incisos do art. 3º da RDC nº 81, de 5 de novembro de 2008, que determina que o registro do licenciamento de importação deverá ser feito pelo importador ou seu representante legal, habilitado, por meio do SISCOMEX:

3.1. O importador será responsável perante a autoridade sanitária competente pela classificação do produto na Tabela de Tratamento Administrativo, do SISCOMEX.

3.2 O importador de bens e produtos sujeitos a licenciamento não automático ficará obrigado a registrar mediante o preenchimento dos campos da "Ficha do Fornecedor" da Licença de Importação-LI, no SISCOMEX, as informações relacionadas ao fabricante e exportador.

3.3. O importador de aparelhos, instrumentos e acessórios integrantes da classe de produto médico ficará obrigado a registrar nos campos da "ficha mercadoria", da Licença de Importação-LI, no SISCOMEX, as informações necessárias referentes à:

a) identificação do produto (...)

b) condição do produto (...).

c) Norma do Ministério do Trabalho e Emprego: toda luva do tipo utilizada em clínica, laboratório, odontologia, hospital, medicina, consultório e veterinária deve ser registrada para obtenção do Certificado de Aprovação (CA), que autoriza a comercialização do produto como EPI, conforme Portaria

MTP nº 672, de 08/11/2021. Os EPIs devem ser avaliados de acordo com as normas técnicas do Inmetro e, em seguida, a análise dos requerimentos do CA é realizada pela Coordenação-Geral de Segurança e Saúde no Trabalho da Subsecretaria de Inspeção do Trabalho da Secretaria de Trabalho do MTP.

56. As luvas para procedimentos não cirúrgicos são auditadas através de ensaios semestrais de manutenção de certificação realizados pelo Inmetro em produtos coletados no mercado, onde são realizados ensaios seguindo as diretrizes das Portarias Inmetro nº 485, de 08/12/2021 (Requisitos de Avaliação da Conformidade), e NBR ISO 11193-1:2015.

57. Conforme Circular Secex nº 27, de 2023, além dos regulamentos já citados, podem-se citar também: NBR ISO 11193:2015 da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT); ABNT NBR ISO nº 13.485/2004 e 13.485/2016, ABNT NBR ISO11193-1 e 2; NBR ISO 10282; Portaria nº 11.347(SIT - Secretaria de Inspeção do Trabalho do Ministério do Trabalho e Emprego); Portaria MTP nº 672, de 08/11/2021; Portaria MTP nº 4.389, de 29/12/2022; Portaria nº 485/2021 do INMETRO (Aprova os Requisitos de Avaliação da Conformidade para Luvas Cirúrgicas e de Procedimento Não Cirúrgico, sob Regime de Vigilância Sanitária, de Borracha Natural, e de Mistura de Borrachas Natural e Sintética - Consolidado), RDC nº 40, de 26/08/2015; RDC nº 81, de 05/11/2008; RDC nº 16, de 2013, e Portarias nº 485 e 194 do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro).

58. A mesma Circular Secex nº 27, de 2023, enfatizou que

Entre as normas mencionadas, destaca-se a RDC nº 547, de 30/08/2021, emitida pela Anvisa, a qual estabelece os requisitos mínimos de identidade e qualidade para luvas cirúrgicas e luvas para procedimentos não cirúrgicos de borracha natural, de borracha sintética, de mistura de borrachas natural e sintética e de policloreto de vinila, sob regime de vigilância sanitária. Destaca-se o art. 4º da referida Resolução, que determina que as mencionadas luvas devem ser identificadas com as expressões "luva cirúrgica" ou "luva para procedimento não cirúrgico", seguidas das características das matérias-primas, tipo da superfície, formato, esterilização ou não e presença ou não de pó.

59. Consoante já mencionado, em 30 de outubro de 2023, a RDC nº 547/2021 foi substituída pela RDC nº 825/2023.

60. Adicionalmente, a Targa, Mucambo e Látex São Roque, em seus QIPs, fizeram também menção aos seguintes regulamentos: RDC nº 665, de 30 de março de 2022, RDC nº 751, de 15 de setembro de 2022, RDC nº 777 de 01 de março de 2023, Portaria MTP nº 2.175, de 28 de julho de 2022 e Norma Regulamentadora nº 6 do MTP.

61. Em seu questionário de interesse público, a Abils ressaltou que "as luvas de borracha natural, e de mistura de borrachas natural e sintética, são as únicas para as quais seria exigida a certificação compulsória, nos termos da Portaria INMETRO nº 485, de 8 de dezembro de 2021". De acordo com a Associação, as luvas nitrílicas e vinílicas não precisariam de certificação compulsória e as fábricas exportadoras não precisariam passar por fiscalização*in loco*das autoridades certificadoras. Todavia, foi informado pela Abils que, a partir de dezembro de 2023, a Portaria MTP nº 672, de 08 de novembro de 2021, também passou a exigir a certificação compulsória para luvas nitrílicas e vinílicas. Tanto as luvas fabricadas no Brasil quanto aquelas importadas estariam sujeitas às mesmas normas e regulamentos técnicos.

62. No que tange os usos e aplicações, as luvas para procedimento não cirúrgico são utilizadas por profissionais da área de saúde como proteção contra fluídos corporais, sangue e demais secreções, em situação de risco de contaminação, transmissão de micro-organismos e infecções. As LNC ajudariam a manter a higiene e assepsia tanto para pacientes quanto para profissionais de saúde.

63. A Abils sublinhou o papel das luvas objeto da análise em contextos de pandemias e emergências de saúde pública, como no combate à pandemia do Covid-19. Afirmou que as luvas seriam parte de equipamento de proteção individual (EPI) contra agentes biológicos, barreira de fluidos e secreções e contra a transmissão de micro-organismos. Registra-se que a Supermax também destacou a importância das luvas para procedimentos não cirúrgicos "em momentos críticos de lutas contra epidemias diversas".

64. A Mucambo, Látex São Roque e Targa também destacaram a essencialidade das LNCs para a saúde pública, especialmente em momentos de crise sanitária.

65. Além do uso na área da saúde, não se descarta a possibilidade de as luvas objeto da análise serem utilizadas em outros setores que não o de saúde, como o industrial e de "*food service*".

66. Embora a Abils tenha apontado que as luvas objeto deste pleito não seriam bens finais, consumidos em si mesmo, já que seriam instrumento essencial para a devida prestação do serviço médico - este sim "produto" final consumido pelo cidadão brasileiro. , informa-se que, para fins da presente análise, a luva para procedimento não cirúrgico foi considerada como bem final, pois não é utilizada na produção de outro bem por outras indústrias locais em seus processos produtivos. Tal entendimento está em linha com o que reza o Guia Externo de Interesse Público em Defesa Comercial.

67. Dessa forma, para fins de avaliação final de interesse público, em que pese o comentário da Abils, considera-se a luva de procedimento não cirúrgico como produto final, que pode ser fabricado a partir de látex natural ou sintético ou, ainda, de policloreto de vinila, destinada principalmente para a área da saúde, pública e privada.

2.1.2 Cadeia produtiva do produto sob análise

68. A Supermax informou que a montante dos produtores de luvas encontrar-se-iam os fornecedores das borrachas naturais ou sintéticas, usadas na fabricação das luvas para procedimento não cirúrgico, bem como fornecedores de químicos, embalagens, energéticos e equipamentos necessários para a manufatura dos produtos finais.

69. Nos casos de luvas de borracha natural, pode haver os cultivadores de seringueiras e os coletores da borracha mais a montante da cadeia. A Targa comentou que após a extração da seringueira o látex natural é vendido para o concentrador, que transforma o látex em estado líquido para látex concentrado, necessário para o processo de vulcanização. O látex concentrado é vendido para a indústria ou para*traders*.

70. Segundo a Supermax, embora o Brasil seja grande produtor de borracha, o país importaria cerca de 60% a 70% de suas necessidades deste produto. A empresa também sublinhou que "a Targa importa todo o látex que utiliza, sendo insuficiente a oferta brasileira deste insumo desde o fim do Ciclo da Borracha".

71. No mesmo sentido, a Abils comentou em seu QIP que

Conforme informações constantes do site da Targa/Lemgruber, a principal matéria-prima para a fabricação das luvas pela Indústria Doméstica, o látex natural, é de origem importada:

"O Brasil, produz cerca de 180 mil toneladas de borracha natural, sendo o maior produtor de borracha natural da América Latina. No entanto, não consegue fornecer látex para a fabricação de luvas, já que importa 70% do seu consumo interno e o restante direciona para a indústria de pneumáticos. Atualmente 80% borracha natural do mundo vem de produtores da Malásia, Tailândia e Indonésia. O látex usado em nossas luvas é importado de algumas dessas regiões."

72. A Targa comentou que obtém o insumo de [CONFIDENCIAL] fontes principais: [CONFIDENCIAL]

73. A Supermax sugeriu fluxograma da cadeia do produto sob análise.

74. Já o látex nitrílico é produzido a partir de combinação de acronitrilo e butadieno, ambos derivados do petróleo. [CONFIDENCIAL] estão envolvidas no fornecimento dessa matéria-prima para a Targa.

75. No processo de fabricação das luvas produzidas no Brasil, a Targa utiliza cinco tipos de soluções durante o processo produtivo, cada uma com componentes químicos diferentes que desempenham funções específicas, a saber [CONFIDENCIAL].

76. São matérias-primas utilizadas na fabricação das luvas para procedimentos não cirúrgicos:

[CONFIDENCIAL].

77. No processo de coagulação, para que haja distribuição uniforme nos moldes, são utilizados [CONFIDENCIAL]

78. Assim, os moldes são imersos em uma solução coagulante, que é constituída por [CONFIDENCIAL]. Após a retirada do molde da solução coagulante, este é [CONFIDENCIAL]. Na estufa, os moldes são imersos no composto de látex. [CONFIDENCIAL].

79. Dando sequência ao processo, segue-se a pré-lixiviação [CONFIDENCIAL].

80. A seguir, os moldes são encaminhados para estufas de vulcanização, que são câmaras compostas de queimadores e ventiladores.

81. Na terceira etapa, [CONFIDENCIAL]. Para tanto, é utilizado: [CONFIDENCIAL].

82. Após vulcanização, em que ocorre a cura da borracha e as luvas ganham propriedades mecânicas, estas são direcionadas para o tanque de solução desmoldante, constituída de amido, cuja função é facilitar a desmoldagem das luvas.

83. O sistema de retirada das luvas dos moldes é automático com escovas giratórias e jato de ar. Após a desmoldagem das luvas, elas são pesadas e encaminhadas para a destalcagem, onde é feita a complementação de vulcanização e a adequação do teor de pó através de tamboreamento em secadoras rotativas com sistema de aquecimento.

84. Na quarta etapa de fabricação, passa-se por processo de [CONFIDENCIAL] , com a utilização de [CONFIDENCIAL]

85. [CONFIDENCIAL].

86. Na quinta etapa de fabricação, por fim, é adicionada [CONFIDENCIAL]. A solução é composta por [CONFIDENCIAL].

87. No caso das luvas nitrílicas, a Supermax Brasil descreveu o processo em 7 etapas: obtenção de matéria-prima (nitrilo); formulação e mistura com aceleradores, antioxidantes e agentes de vulcanização; processo de vulcanização (para dar resistência e elasticidade); produção da forma da luva por compressão ou imersão; secagem e acabamento com inspeção; testes de controle de qualidade para verificação da espessura, resistência e integridade; embalagem e distribuição.

88. Sobre a embalagem, a Supermax Brasil afirmou ser comum caixas de 100 luvas no Brasil e que os produtos, quando importados, teriam 10 unidades dessas caixas, compondo 1000 luvas em cada "*batch*". Relatou que em geral as luvas são produzidas para uso único, mas que eventualmente são reutilizadas, uma prática que não deve ser seguida pois comprometeria a qualidade do produto.

89. Também foi enfatizado pela Supermax Brasil que, no que concerne a práticas comerciais, o mercado de luvas para procedimento não cirúrgico no Brasil caracteriza-se pela participação de aproximadamente seis (6) importadores de grande relevância, além de outras empresas de menor porte, incluindo também importadores relacionados a produtores/exportadores estrangeiros. Informa-se que a Supermax Brasil, por exemplo, é relacionada a grupo econômico malaio, um dos maiores produtores de luvas para procedimento não cirúrgico no mundo.

90. Foi mencionado pela Supermax Brasil que os importadores geralmente operam com diversos fornecedores e que a negociação é, em regra, mensal. Além disso, sublinhou a existência de contratos governamentais atendidos por licitações públicas, direcionados principalmente a hospitais, em que há a aquisição de grandes volumes de luvas para procedimentos não cirúrgicos.

91. No que concerne aos canais de distribuição, a Circular Secex nº 27, de 2023, mencionou:

a) Distribuidores -> Licitação pública/Consumidor final;

b) Atacarejos -> Rede varejista -> Consumidor final;

c) Rede varejista -> Consumidor final.

92. A respeito do canal "a)", a Targa comentou que

As vendas para órgãos públicos são realizadas por meio de licitações, onde os participantes são geralmente [CONFIDENCIAL].

93. O consumidor final do produto sob análise seria composto primordialmente por profissionais da medicina, enfermagem, odontologia e veterinária nas diversas atividades da prática médica como um EPI, de hospitais, laboratórios, clínicas, casas de repouso, etc., tanto da rede pública como da privada, mas

também pela população em geral. Ademais, entidades comerciais e profissionais desempenhariam papel fundamental, influenciando padrões de qualidade e práticas comerciais.

94. Foi apontado que o Sistema Único de Saúde (SUS) seria o maior comprador de luvas para procedimento não cirúrgico do país, representando cerca de 70% do volume comercializado no país. Assim, segundo os importadores, o governo brasileiro seria afetado por eventual aumento nos custos das luvas para procedimento não cirúrgico, impactando o orçamento da saúde pública no Brasil.

95. Na data de 14 de novembro de 2023, a Targa protocolou manifestação em resposta ao Questionário da Abils. Defendeu que não seria ela própria a única produtora nacional, sendo a Mucambo e a Látex São Roque empresas que produzem ou possuem capacidade de produzir luvas.

96. Sobre o escopo da avaliação, a Targa afirmou que este abrangeria as luvas da RDC nº 547/2021 da Anvisa, ou seja, que as luvas vinílicas contidas na norma estariam dentro do escopo e afirmou que as luvas, seja de látex, sintéticas ou de policloreto de vinila seriam substituíveis entre si. A Targa entendeu que o argumento da Abils sobre o potencial deslocamento do consumo nacional para luvas vinílicas, mais baratas que as de látex, corroboraria a afirmação de que as luvas vinílicas seriam similares às luvas vinílicas e de latex. Sobre a possibilidade do direito antidumping ensejar mudança no tipo de luva escolhido pelo profissional de saúde, a Targa afirmou que o argumento não se justificaria em razão da existência de certificações e normas da Anvisa, Inmetro e MTP para garantir o uso apropriado e também a existência de penalidades diante da não utilização adequada das luvas.

97. Na data de 17 de novembro de 2023, a Targa comentou que apesar da existência de produção local de látex, a importação dessa matéria-prima seria essencial para a fabricação de luvas.

98. Para fins de avaliação final de interesse público, verifica-se que a cadeia a montante englobaria, principalmente, fornecedores de látex natural, sendo que este é inteiramente importado, de modo que não há cadeia a montante plenamente estabelecida no Brasil. Quanto à cadeia a jusante, além de importadores/distribuidores, destacam-se especialmente hospitais, laboratórios, clínicas, que utilizam o produto em suas atividades como equipamentos de proteção individual - EPIs.

2.1.3 Substitutibilidade do produto sob análise

99. Nesta seção, verificam-se informações acerca da existência de produtos substitutos ao produto sob análise tanto pelo lado da oferta quanto pelo lado da demanda.

100. Sobre a substitutibilidade do produto sob a ótica da oferta, a Abils, em seu QIP, afirmou que haveria outras produtoras nacionais de luvas que atuam em outros mercados, como a Mucambo, que aparentemente tem sua produção voltada para luvas cirúrgicas, de forma majoritária. Apesar disso, a Associação acredita que não seria provável que outras empresas passassem a produzir e ofertar luvas para procedimento não cirúrgico em quantidades significativas.

101. No entendimento da Abils, haveria significativas barreiras à entrada de competidores no mercado de luvas brasileiras por ser um mercado altamente regulado. Além disso, as produtoras habilitadas no mercado nacional tenderiam a investir na produção de luvas cirúrgicas, com maior qualidade e valor que as luvas não cirúrgicas, podendo o preço dessa luva ser até 4 vezes superior que o das luvas para procedimento não cirúrgico, segundo Relatório da Associação Nacional da Indústria de Material de Segurança e Proteção ao Trabalho (Animaseg).

102. Registra-se que, conforme informado pela Abils, os*players*brasileiros do mercado de luvas estariam restritos, além da Targa, às empesas Mucambo, Sanro (Látex São Roque), Luvix (LatexBr ou ROBISA) e Indústria Frontinense.

103. No mesmo sentido, a Supermax entendeu que inexistiria perspectiva de ampliação de suprimento a partir da instalação de novas fábricas, destacando aparente ineficiência produtiva da Targa em comparação a padrões internacionais e dificuldade na aquisição de insumos essenciais a preços competitivos, característica também pontuada pela Abils.

104. A Mucambo, Látex São Roque e Targa discordaram da Abils e da Supermax sobre a aparente improbabilidade de que outras empresas começassem a produzir LNC. A Mucambo S.A. e a Fábricas de Artefatos de Látex São Roque Ltda., atualmente, produzem ou possuem capacidade para

produzir de forma imediata o produto sob avaliação. Comentou que há capacidade ociosa e que, diante de cenário de competição justa, seria possível aumentar a produção nacional de LNC de forma imediata. A capacidade das empresas Mucambo e Látex São Roque poderia chegar a [CONFIDENCIAL].

105. A Targa também comentou sobre o aumento de sua capacidade instalada em 2020 diante do avanço da pandemia do Covid-19 para reforçar a possibilidade de rápida expansão.

106. Adicionalmente, a Targa mencionou que a perda de seu*market-share*deve-se antes à prática desleal de comércio do que à suposta baixa eficiência e falta de competitividade de sua estrutura operacional, que segue todos os padrões internacionais.

107. Em sua manifestação de 26 de junho de 2024, a Abils questionou o comentário da Targa de que as produtoras nacionais poderiam contribuir de forma significativa para o suprimento do mercado brasileiro, e mencionou o volume produzido pela São Roque, apresentado na investigação de dumping e o fato de a Mucambo nem sequer ter aportado dados.

108. A Abils também comentou que, nem no período de pandemia do Covid-19, em que foram observados crescimentos significativos de preços que resultaram em altas margens de lucro, a São Roque e a Mucambo "contribuíram de maneira minimamente significativa na oferta nacional de luvas para procedimento".

109. Já, a respeito do crescimento da capacidade produtiva da Targa de P1 a P5, a Abils comentou que o incremento representaria apenas 1% do mercado brasileiro em P5.

110. Sobre a substitutibilidade pela ótica da demanda, a Abils afirmou que não haveria outro tipo de luva que substituísse as investigadas e afirmou temer que, com a possível aplicação de direito antidumping, houvesse deslocamento da demanda por luvas mais baratas como as vinílicas, que não necessariamente possuem as mesmas qualidades da luva de látex e que, em contato com determinadas substâncias poderia elevar o risco de contaminação do profissional de saúde. Ressaltou que as luvas do escopo da investigação de dumping não seriam homogêneas, possuindo características particulares e indicações de uso específicas para cada um de seus tipos. A ausência de substitutibilidade seria um limitador à prestação do serviço médico no entendimento da Associação.

111. A Abils também frisou que, considerando que a Targa produziria exclusivamente luvas de látex, primordialmente com pó, haveria a necessidade de disponibilização de outros tipos de luvas para o consumidor final, tendo em conta orientações dos órgãos públicos e preferências pessoais.

112. A Supermax Brasil igualmente enfatizou que o encarecimento das LNCs poderia vulnerabilizar trabalhadores, pois tenderia a ensejar o mau uso ou o não uso dessas luvas, especialmente em atividades de menor agregação de valor ou capacitação técnica. Assim como a Abils, o importador brasileiro sublinhou possibilidade de reuso de luvas descartáveis ou o uso de luvas em desacordo com as orientações vigentes.

113. Ainda sobre a ótica da demanda, a Supermax informou que não existiriam substitutos e que a opção possível seriam as luvas cirúrgicas, mais caras e sofisticadas.

114. A respeito dos comentários sobre luvas vinílicas feitos pela Abils, a Targa comentou que as luvas vinílicas, que atendem os requisitos da Anvisa, Inmetro e MTP, seriam consideradas apropriadas para uso na área da saúde, conforme definido pela Anvisa, sendo as luvas produzidas a partir do látex natural ou sintético e as vinílicas substituíveis entre si. O uso de luvas em desacordo com a normativa nacional configuraria irregularidade sujeita a penalidades, conforme apontado pela Targa.

115. A Targa também comentou que efetivamente não haveria outro tipo de luva que pudesse substituir as luvas sob avaliação. A Targa discordou da Supermax Brasil que comentou que a única alternativa viável diante de eventual aumento de preços das LNCs seria a aquisição de luvas cirúrgicas. Para a Targa, as luvas cirúrgicas seriam produto distinto com finalidade diferente e custo mais alto. Ainda, de acordo com a Targa, a substituição por luvas cirúrgicas não se alinharia com a realidade do mercado e as necessidades específicas de cada tipo de luva.

116. A Abils, em sua manifestação de 26 de junho de 2024, afirmou que a substitutibilidade do produto por luvas cirúrgicas não seria possível em função dos altos preços, e reproduziu dados da*United States International Trade Commission*para demonstrar a diferença de preços, que poderia chegar a 10

vezes entre luvas cirúrgicas, mais caras, e as LNC. O Associação comentou também que as luvas são descartáveis com trocas frequentes, o que oneraria ainda mais o uso de luvas cirúrgicas.

117. A Targa, em sua manifestação de 16 de julho de 2024, reafirmou que as luvas cirúrgicas e as luvas para procedimento não cirúrgico seriam produtos distintos e que a substituição de uma pela outra não ocorreria de fato. Em termos de certificação para usos determinados, eventual substituição poderia caracterizar irregularidade com relação às normas brasileiras.

118. A Supermax Brasil, em manifestações finais, de 09 de setembro de 2024, defendeu a indispensabilidade das luvas não cirúrgicas para a saúde pública no Brasil e seu uso hospitalar, dental e veterinário essencial e citou o painel DS50 (Índia-Produtos Farmacêuticos) da OMC para dizer que as medidas de defesa comercial não deveriam ser aplicadas às custas da saúde pública e do acesso a produtos essenciais.

119. No que diz respeito ao comentário da Abils de que, no período pandêmico, em que houve aumento significativo do preço da LNC, os dois produtores mencionados não teriam passado retomado a produção/comercialização das luvas não cirúrgicas, deve-se ressaltar que, durante o período citado, observou-se elevação exponencial da demanda por produtos médicos de uma forma geral, não só daquela restrita às luvas não cirúrgicas. Assim, não é absurdo concluir que a elevação exponencial da demanda por luvas cirúrgicas possa ter contribuído para impedir a retomada da produção de luvas não cirúrgicas dessas empresas durante o período mencionado. Importante ressaltar que essas empresas citadas já fabricaram luvas não cirúrgicas no passado, tendo interrompido suas linhas de produção em função da concorrência com os produtos importados.

120. Dessa forma, para fins de avaliação final de interesse público, sob a ótica da demanda, considerando as informações acostadas aos autos deste processo, concluiu-se que a substitutibilidade entre as LNCs e luvas cirúrgicas seria muito improvável, dada a diferença de preços entre os dois produtos.

121. Por outro lado, deve-se destacar que, como reconhecido pelos próprios importadores, as luvas vinílicas, de látex natural e luvas nitrílicas podem ser substituídas entre si, apesar de terem características diferentes. Isso não obstante, não parece haver substitutibilidade por outro tipo de luva, que não se adequa à normativa brasileira vigente.

122. Sob a ótica da oferta, há outros dois produtores nacionais - Mucambo e Látex São Roque -, com capacidade para a produção de LNC. Assim, não é irreal esperar que eles retomem suas produções, nem seria impossível que outros produtores passem a fabricar o produto no país, caso as condições de lealdade da concorrência sejam reestabelecidas.

2.1.4 Concentração de mercado do produto sob análise

2.1.4.1 Concentração do mercado

123. Nesta seção, busca-se analisar a estrutura de mercado, de forma a avaliar em que medida a aplicação da medida de defesa comercial pode influenciar a relação entre a estrutura de mercado e concorrência. Para esse fim, pode ser usado o Índice Herfindahl-Hirschman (HHI) para o cálculo do grau de concentração dos mercados.

124. A esse respeito, em seu QIP, a Supermax Brasil sublinhou que:

Apesar de ter se observado uma tendência de redução do HHI entre P1 e P4, com ligeira elevação em P5, a análise da evolução deste indicador deve ser feita com cautela, já que as grandes alterações decorreram de alteração das participações de origens estrangeiras num mercado que sofreu drástica disrupção global no período pandêmico.

125. No que tange a barreiras à entrada, tanto a Abils quanto a Supermax mencionaram que a normativa regulatória existente atuaria como uma barreira de entrada. Segundo a Supermax, esse seria um dos motivos dos níveis altos de concentração no HHI, acima da média internacional. Foi mencionada a necessidade de certificações, registros e testes.

126. Outra barreira mencionada pela Abils diz respeito ao acesso à matéria-prima, que seria importada no caso do Brasil, gerando dependência da produção nacional de fornecimento estrangeiro de matéria-prima. Nesse sentido, essa dependência geraria desafios importantes sobre custo de produção e competitividade no mercado.

127. O investimento para estabelecimento de planta produtiva eficiente seria elevado, sendo outra barreira à entrada, de acordo com a Abils. No intuito de embasar seu argumento, a Associação apresentou trecho de demonstração financeira de produtor/exportador chinês de LNC.

128. A Supermax relatou que o mercado de luvas não cirúrgicas possui aproximadamente seis importadores relevantes e outras empresas de menor porte que seriam responsáveis pelo abastecimento do setor. Importadores menores estariam vinculados a fabricantes e teriam demandas diretas de quantidades e modelos de acordo com o mercado, antecipando pedidos com base em históricos de compras. Haveria importadores que operariam com mais de um fabricante, sendo mensal o padrão de negociações. Os contratos de licitação teriam uma dinâmica específica e seriam atendidos predominantemente por distribuidoras de menor porte.

129. Com relação a atos de concentração, a Abils restringiu-se a mencionar o Ato de Concentração nº 08012.008755/2009-71, que analisou a parceria entre a Cremer S.A, Indústria Frontinense de Látex S.A., Polibor Ltda. e Targa Ltda. e apresentou o Parecer nº 243/2010 - GAB/AARAS/CADE. Também identificou o Ato de Concentração nº 08012.000590/2011-12, contendo alteração do contrato de distribuição entre a Cremer S.A. e a Targa Ltda., incluindo o Parecer nº 159-LA/PRR/CADE-2011.

130. A Targa comentou que o mercado brasileiro apresentaria elevada concentração, o que demonstraria a dependência em relação às origens investigadas. Comentou também que há 10 anos o mercado brasileiro era menos concentrado, chegando a ter importações de LNC oriundas de 18 origens, conforme tabela apresentada englobando as NCMs 4015.19.00 e 4015.12.00 (ComexStat).

131. Em 2013, as cinco principais origens foram Uruguai, Sri Lanka, Indonésia, Paquistão e Índia. Segundo a Targa, a prática do dumping das origens investigadas levou à concentração do mercado brasileiro dos dias atuais.

132. No entendimento da Targa, a alta concentração do mercado brasileiro foi prejudicial durante a pandemia do Covid-19, devido à dependência excessiva das origens investigadas, diante do aumento significativo da demanda no Brasil por produtos médicos.

133. A Abils, em 26 de junho de 2024, comentou que a concentração de mercado não se daria apenas pela posição dominante das origens investigadas, mas que se deveria também à dificuldade da indústria nacional na sustentabilidade de seu negócio. Nesse sentido, mencionou a inexistência de cadeia a montante, com dependência de matérias-primas importadas, necessidade de altos investimentos, a pulverização da rentabilidade, etc. Tais fatores afetariam as condições de concorrência no mercado brasileiro. A Associação entende que "atribuir tal multifacetada situação de concentração do mercado a uma única causa (importações investigadas) parece demasiadamente simplista".

134. De acordo com a Abils, a aplicação de medida de defesa comercial não favorece a desconcentração do mercado, mas a aprofundaria ainda mais.

135. A respeito das manifestações protocoladas, o DECOM tece os seguintes comentários.

136. Com relação ao comentário da Supermax de que a normativa regulatória atuaria como barreira de entrada e isso poderia ser um dos motivos dos altos níveis de concentração no HHI, o DECOM discorda. Como se observa, há na Anvisa certificações já aprovadas de diversos outros produtores de outros países, que eventualmente exportam para o Brasil, como percebido em P7, que apresentou importações brasileiras de EUA, Indonésia, Itália Paraguai e Sri Lanka, consoante detalhado no item 2.2.1.4 deste documento. Ademais, a partir da análise realizada, notou-se que o HHI foi mais desconcentrado quando as origens investigadas escolheram outros destinos para suas exportações durante a pandemia, período em que a indústria doméstica conseguiu aumentar ser*market share*, o que reduziu, por consequência o HHI do mercado brasileiro. Ou seja, observa-se que o HHI está diretamente relacionado ao poder de mercado que as origens investigadas têm no segmento de luvas para procedimento não cirúrgico, dadas suas capacidades produtivas expressivas que se traduzem em volume relevante de produção e exportação no mercado internacional. Tal poder de mercado tende a ser potencializado diante de práticas desleais de comércio.

137. A evolução do mercado brasileiro ao longo do período investigado, em que se nota queda desse mercado de P2 a P3 e de P3 a P4, e crescimento recorde em termos absolutos e relativos de P4 a P5, mesmo já superada a pandemia do Covid-19, demonstra de forma cabal a posição dominante das

origens investigadas. Desse modo, eventuais dificuldades na sustentabilidade do negócio da Targa parecem ter, a princípio, efeitos secundários no impacto do HHI, ao contrário do que entende a Abils.

138. Apresentadas as manifestações das partes e feitas as considerações necessárias, passa-se à análise da estrutura de mercado. A existência de estruturas concentradas pode conduzir ao poder excessivo de mercado das empresas, expresso na capacidade de cobrar preços em excesso aos custos, proporcionando maiores lucros às expensas do consumidor e, consequentemente, a diminuição do bem-estar da economia.

139. Como comentado, o cálculo do grau de concentração dos mercados pode ser mensurado por meio do Índice Herfindahl-Hirschman (HHI). Esse índice é obtido pelo somatório do quadrado do*market-share*de todas as empresas de um dado mercado. O HHI pode chegar até 10.000 pontos, valor no qual há um monopólio, ou seja, há uma única empresa com 100% do mercado.

140. De acordo com o Guia de Análise de Atos de Concentração Horizontal, emitido pelo CADE, os mercados são classificados da seguinte forma:

a) Não concentrados: HHI abaixo de 1500 pontos;

b) Moderadamente concentrados: HHI entre 1.500 e 2.500 pontos; e

c) Altamente concentrados: HHI acima de 2.500.

141. No caso em análise, o índice HHI foi calculado de forma ampla, englobando a participação dos produtores domésticos e de cada produtor/exportador estrangeiro nas vendas no mercado brasileiro de luvas para procedimento não cirúrgico, de P1 a P5, de acordo com os dados fornecidos na investigação de dumping e nas estatísticas de importações da RFB.

142. Os dados de participação e índices de concentração por período estão descritos na tabela a seguir. Ressalta-se que a tabela visa tão somente resumir as participações de mercado dos principais agentes do mercado e apresentar o resultado do índice de concentração de mercado. O cálculo do HHI foi realizado em tabela distinta, na qual constam a produtora nacional Targa e também todos os produtores/exportadores que comercializaram o produto em análise para o mercado brasileiro de P1 a P5.

143. Registra-se que, nos termos da Circular Secex nº 27, de 2023, a Targa foi considerada a única produtora nacional de luvas para procedimento não cirúrgico para fins de início de investigação da prática de dumping. Todavia, após o início da investigação foram apresentados elementos nos autos que indicaram haver ao menos mais uma produtora do produto sob análise, embora sua produção seja aparentemente residual.

Participação (%) no mercado brasileiro e índice HHI

[CONFIDENCIAL]

| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 |
|---|---|---|---|---|---|
| Targa | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| China | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Estados Unidos | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Filipinas | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Hong Kong | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Índia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Indonésia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Malásia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| México | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Sri Lanka | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Tailândia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Vietnã | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| HHI | 5.997 | 4.996 | 4.315 | 3.670 | 3.802 |

144. A partir dos dados apresentados, foi observada queda contínua de concentração até P4, tendo havido elevação de 4% de P4 a P5. De P1 a P5, o índice de concentração do mercado decresceu 37%, saindo de 5.997 para 3.802 pontos de HHI. A despeito da diminuição constatada, os níveis de concentração

ainda se mantiveram altamente elevados em P5.

145. A Targa comentou que o direito antidumping provisório aplicado teria tido o efeito de diminuir a concentração do mercado brasileiro, já que outras origens passaram a exportar para o Brasil, como EUA, França, Itália e Sri Lanka.

146. No que diz respeito a comentários de que a normativa regulatória representaria barreira de entrada e explicaria níveis altos de concentração, cabe ressaltar que aparentemente a normativa brasileira segue em grande medida regulamento e exigências internacionais, não havendo indícios de que esta seja uma realidade somente aplicável ao Brasil.

147. Ainda no que tange à concentração de mercado, observou-se que, embora o mercado brasileiro ainda tenha permanecido altamente concentrado, houve tendência de desconcentração ao longo do período analisado. Isso porque, de P1 a P4, observou-se elevação da participação da indústria doméstica no mercado brasileiro. Essa elevação foi possível devido à redução das exportações de luvas para procedimento não cirúrgico dos países investigados para o Brasil durante a pandemia, uma vez que estes fornecedores estrangeiros parecem ter priorizado outros mercados nesse período, com o aumento da demanda global de luvas para procedimento não cirúrgico no combate à pandemia do Covid-19.

148. A partir dos elementos apresentados nos autos do processo e destacados ao longo deste documento, o Departamento mantém seu entendimento de que o alto nível de concentração deve-se, em grande medida, à posição dominante das origens investigadas no mercado mundial de luvas para procedimento não cirúrgico, possibilitando a estes países determinar os preços a serem praticados (*price makers*) e dificultar o surgimento de novos concorrentes.

149. De todo modo, para fins de avaliação final de interesse público, conclui-se que o mercado brasileiro de luvas não cirúrgicas é altamente concentrado, sendo dominado, neste caso em concreto, pelas três origens investigadas, em linha com a percebida dependência brasileira do produto importado.

2.2 Oferta internacional do produto sob análise

150. A análise da oferta internacional busca verificar a disponibilidade de produtos similares ao produto objeto da investigação. Para tanto, verifica-se a existência de fornecedores do produto igual ou substituto em outras origens não investigadas pela prática de dumping. Nesse sentido, é necessário considerar também os custos de internação e a existência de barreiras à importação dessas origens, como barreiras técnicas.

2.2.1 Origens alternativas do produto sob análise

*2.2.1.1. Capacidade e Produção mundial do produto sob análise*

151. A Abils, em seu Questionário de Interesse Público, de 06 de outubro de 2023, trouxe a informação da Margma de que haveria um total de 165 fábricas de luvas de borracha na Malásia em janeiro de 2023 sendo contabilizadas 2.386 linhas de produção.

152. Em comentário sobre o tema de alíquotas, a Abils informou

Em relação ao Sri Lanka, ressalta-se que a tarifa aplicada, apesar de ser mais elevada que a brasileira, se justifica no contexto srilankês, uma vez que o país apresenta uma capacidade produtiva mais robusta que a brasileira, suficiente para atender à demanda do seu mercado doméstico, diferentemente do que se verifica no cenário brasileiro, como será demonstrado ao longo deste questionário .

153. A Targa, também em seu QIP, comentou não possuir informações detalhadas a respeito de capacidade e produção mundial do produto, mas indicou que, de acordo com o resumo executivo do relatório "Rubber Gloves Market Analysis (2024-2032)", o mercado global de luvas de borracha foi avaliado em US$ 11.930 milhões em 2023 e espera-se que alcance US$20.360 milhões até 2030. Ainda de acordo com essa fonte,

*The major players in global Rubber Gloves market include Top Glove, Hartalega, Sri Trang Gloves, etc. The top 3 players occupy about 30% shares of the global market. Asia is the main market. Natural Rubber Gloves is the main type, with a share about 55%. Healthcare is the main application, which holds a share about 50%*.

154. Já, de acordo com o resumo executivo do "*Global Rubber Gloves Market Growth*[2024-2032]",

*The technical barriers of rubber gloves are relatively low, and the rubber gloves market concentration degree is lower. The supply of the rubber gloves is concentrated in the China and Southeast Asia regions such as Malaysia, Indonesia and Thailand. The four countries totally produce about 95% of the total rubber gloves in 2017.*(grifo nosso)

155. A Targa também comentou que as origens investigadas teriam aumentado de forma relevante a sua capacidade produtiva e sua produção durante a pandemia do Covid-19, diante do aumento significativo de demanda por LNC.

156. Mencionou ainda que EUA, Canadá e Oman estariam construindo novas fábricas de luvas hospitalares. Ademais, o Grupo Top Glove possuiria fábrica no Vietnã, conforme divulgado em seu*Annual Report*, e o Grupo Supermax estaria terminando construção de fábrica nos EUA.

157. Em sua manifestação apresentada, a Targa comentou que EUA, Índia, Indonésia e Sri Lanka seriam produtores de LNC, tendo apontado nomes de produtores nesses países.

158. A UG Global, em manifestações finais de 09 de setembro de 2024, afirmou, contrariamente à Targa, que não haveria excesso de capacidade mundial, mas sim uma volta à normalidade.

159. Embora não tenham sido apresentados elementos representativos a respeito de capacidade e produção mundial de LNC, observa-se que muito provavelmente as origens investigadas sejam aquelas com maior capacidade instalada e produção do produto sob avaliação. Além das origens investigadas, também se destacariam Indonésia e Sri Lanka.

*2.2.1.2. Exportações mundiais do produto sob análise*

160. Como forma de compreender a oferta internacional do produto, buscou-se identificar os maiores exportadores mundiais dos produtos classificados nos códigos do Sistema Harmonizado (SH) 3926.20 e 4015.12, com base nos dados de exportação disponibilizados pelo Trademap, da Organização das Nações Unidas (ONU). Registra-se que o nível SH utilizado é a classificação detalhada mais próxima do produto objeto da análise, no padrão disponível nas estatísticas internacionais, cujo resultado é apresentado a seguir.

161. A respeito dos preços observados em seu QIP a Supermax comentou que "é certo que a redução da demanda global por luvas médicas para uso em hospitais, enfermarias, laboratórios e farmácias pelo fim do estado de pandemia retirou qualquer base para a manutenção dos elevados preços observados em 2020 e 2021".

162. Já a Abils, também em seu QIP, apresentou dados dos principais importadores mundiais de luvas, Estados Unidos, Alemanha e Japão, indicando que seus fornecedores majoritários também foram a Malásia, China e Tailândia, em termos de valor importado.

163. A Associação apontou que os maiores exportadores mundiais, com exceção das origens analisadas, possuíam volumes residuais de no máximo 3% das exportações. Afirmou que os maiores importadores mundiais, Estados Unidos, Alemanha e Japão, teriam como maiores fornecedores a Malásia, China e Tailândia.

164. A Abils também apresentou observação em relação ao relatório do Sri Lanka para a NCM 3926.20 no Trade Map, indicando provável distorção em seus dados.

165. Com relação à Dinamarca, a Abils entende que pode ter havido erro no fornecimento de dados, já que essa origem não seria tradicionalmente fabricante e exportadora de luvas.

166. Com relação aos dados de exportação, a Abils acredita que não haveria origens alternativas que pudessem fornecer as luvas para procedimentos não cirúrgicos para o mercado brasileiro, considerando as vantagens comparativas das origens investigadas.

167. Registra-se que, quando da depuração dos dados de importação da Receita Federal do Brasil para as NCM 3926.20.00, 4015.12.00 e 4015.19.00, observou-se que as luvas vinílicas de procedimento não cirúrgico classificadas na NCM 3926.20.00 compunham apenas parcela relativamente baixa do total importado por meio dessa NCM ([CONFIDENCIAL] %), já que estão incluídos neste código tarifário, além das luvas vinílicas, vestuário e seus acessórios de plástico. Nesse sentido, inferindo-se que

tal realidade também seja replicada nos dados de exportação mundiais, entendeu-se que os dados relativos a esta NCM podem estar significativamente distorcidos para a análise que se objetiva a fazer neste documento.

168. Informa-se também que, de acordo com a Organização Mundial das Aduanas, as luvas para procedimento não cirúrgico passaram a ser classificadas na SH 4015.12 a partir de 2022. Além disso, menciona-se que, além das LNCs, essa SH engloba também luvas cirúrgicas.

169. As tabelas foram atualizadas pra espelhar os dados mais recentes do Trade Map:

Lista dos países exportadores - SHs 3926.20 e 4015.12 em 2022 - Volumes exportados

| Nº | Exportadores | Volume exportado (em tonelada - t) | | | % do Total | % do Total Geral |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | SH 4015.12 | SH 3926.20 | Total Geral | SH 4015.12 | |
| 1 | China | 204.196 | 669.289 | 873.485 | 27,9% | 55,9% |
| 2 | Malásia | 252.922 | 3.691 | 256.613 | 34,5% | 16,4% |
| 3 | Tailândia | 153.653 | 6.937 | 160.590 | 21,0% | 10,3% |
| 4 | Alemanha | 21.786 | 7.603 | 29.389 | 3,0% | 1,9% |
| 5 | Vietnã | 666 | 24.655 | 25.321 | 0,1% | 1,6% |
| 6 | Holanda | 9.294 | 7.620 | 16.914 | 1,3% | 1,1% |
| 7 | Indonésia | 13.441 | 1.641 | 15.082 | 1,8% | 1,0% |
| 8 | Bélgica | 10.755 | 3.704 | 14.459 | 1,5% | 0,9% |
| 9 | Dinamarca | 11.692 | 1.589 | 13.281 | 1,6% | 0,8% |
| 10 | Áustria | 8.969 | 1.241 | 10.210 | 1,2% | 0,7% |
| 11 | Índia | 8.178 | 781 | 8.959 | 1,1% | 0,6% |
| 12 | Grécia | 51 | 8.280 | 8.331 | 0,0% | 0,5% |
| 13 | Itália | 706 | 5.090 | 5.796 | 0,1% | 0,4% |
| 14 | França | 918 | 5.286 | 6.204 | 0,1% | 0,4% |
| 15 | Espanha | 1.508 | 4.251 | 5.759 | 0,2% | 0,4% |
| | Top 15 países | 698.735 | 751.658 | 1.450.393 | 95,4% | 92,8% |
| | Demais países | 33.594 | 79.750 | 113.344 | 4,6% | 7,2% |
| | Total | 732.329 | 831.408 | 1.563.737 | 100,0% | 100,0% |

170. Em 2022, em termos de volume, quando se consideram as subposições 3926.20 e 4015.12 em conjunto, observa-se que a China foi o maior exportador com 55,9% do volume exportado, seguido da Malásia (16,4%) e Tailândia com (10,3%), justamente as três origens investigadas no presente caso.

171. Quando se considera apenas a SH 4015.12 em 2022, a Malásia passa a ser o maior exportador, em termos de volume, com 34,5%, seguida de China (27,9%) e Tailândia (21,0%). Malásia, China e Tailândia, origens objeto da presente análise, concentraram 83,4% em termos de volume no item SH 4015.12. Alemanha, Indonésia e Dinamarca aparecem em seguida como maiores exportadores, com participação de 3%; 1,8% e 1,6%. Nota-se que, em termos de volume exportado, as outras origens do produto sob análise somaram 16,6% da SH 4015.12 em 2022.

172. Ao se considerar os volumes exportados em 2023 (P6), tem-se o seguinte resultado:

Maiores exportadores - SHs 3926.20 e 401512 em 2023 - Volumes exportados (em t)

| Nº | Exportadores | SH 401512 | SH 392620 | Total Geral | % do total da 401512 | % do Total Geral |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | China | * | 651.663 | 651.663 | - | 48,1% |
| 2 | Malásia | 342.581 | 2.931 | 345.512 | 55,0% | 25,5% |
| 3 | Tailândia | 191.638 | 7.095 | 198.733 | 30,8% | 14,7% |
| 4 | Alemanha | 18.889 | 5.767 | 24.656 | 3,0% | 1,8% |
| 5 | Holanda | 9.691 | 7.230 | 16.921 | 1,6% | 1,3% |
| 6 | Bélgica | 8.588 | 7.072 | 15.660 | 1,4% | 1,2% |
| 7 | Indonésia | 13.503 | 2.097 | 15.600 | 2,2% | 1,2% |
| 8 | Áustria | 7.547 | 1.482 | 9.029 | 1,2% | 0,7% |
| 9 | Espanha | 1.731 | 4.521 | 6.252 | 0,3% | 0,5% |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 10 | França | 1.162 | 4.931 | 6.093 | 0,2% | 0,5% |
| 11 | Sri Lanka | 5.180 | 843 | 6.023 | 0,8% | 0,4% |
| 12 | Itália | 736 | 4.412 | 5.148 | 0,1% | 0,4% |
| 13 | Dinamarca | 3.518 | 1.468 | 4.986 | 0,6% | 0,4% |
| 14 | Estados Unidos | 4.362 | * | 4.362 | 0,7% | 0,3% |
| 15 | Turquia | 2.149 | 1.846 | 3.995 | 0,3% | 0,3% |
| | Top 15 países | 611.275 | 703.358 | 1.314.633 | 98,1% | 97,1% |
| | Demais países | 11.737 | 27.280 | 39.017 | 1,9% | 2,9% |
| | Total Geral | 623.012 | 730.638 | 1.353.650 | 100,0% | 100,00% |

* O Trademap não apresenta dados em toneladas para essas origens, em 2023.

173. Em 2023, em termos de volume, quando se consideram as subposições 3926.20 e 4015.12 em conjunto, observa-se novamente que a China foi o maior exportador, com 48,1% do volume exportado, seguido da Malásia (25,5%) e Tailândia com (14,7%). Conjuntamente, as três origens investigadas dominam 88,3% das exportações mundiais em volume, contra 11,9% do resto das origens não investigadas.

174. Quando se considera apenas a SH 4015.12 em 2023, a Malásia passa a ser o maior exportador, em termos de volume, com 55%, seguida da Tailândia com 30,8%. Alemanha, Indonésia e Holanda seguem com 3%; 2,2% e 1,6%, respectivamente, dos volumes exportados. Nota-se que as demais origens do produto sob a NCM 401512 somaram 14,3% do total de volume exportado.

175. Ao se comparar a evolução das exportações mundiais de 2022 (P5) a 2023 (P6) para a SH 4015.12, tem-se que as exportações mundiais diminuíram 14,9%, com queda de 12,5% dos primeiros 15 países e queda de 65,1% das demais origens. À exceção da China - que foi a segunda maior origem em P5, mas não apresenta dados em P6 -, Malásia e Tailândia destacam-se ainda como os principais exportadores, com crescimento de 35,4% e 24,7% de P5 a P6. Outras origens de destaque tiveram os seguintes comportamentos respectivos: Alemanha e Dinamarca com queda de 13,3% e 69,9%, respectivamente; e Indonésia com aumento de 0,5%. Já a Holanda, que representou 1,3% do total exportado em P5, teve crescimento de 4,3%.

176. A Mucambo, Látex São Roque e Targa, em seu QIP conjunto, destacou que de P5 a P6 houve crescimento de 28% no volume de exportações originário dos países investigados, causado pelo "agravamento do dumping em escala global", segundo as empresas.

177. Registra-se, todavia, que a análise feita dos volumes de 2023 para a SH 4015.12 muito provavelmente está subdimensionada, tendo em conta a não divulgação de dados de volume para a China, importante exportador de produtos dessa SH. Considerando que há dados de valor exportado pela China em 2023, a fim de avaliar a representatividade das principais origens exportadoras, estimou-se seu volume desse ano com base na evolução dos valores exportados pelo país de 2022 (US$1.144.426) a 2023 (US$1.062.319). A diferença encontrada (7,2%) foi aplicada sobre o volume exportado pela China em 2022 para estimar seu volume para 2023. A partir da metodologia proposta, chegou-se ao seguinte resultado:

| Exportadores | SH 401512 | % do total da SH 401512 |
|---|---|---|
| Malásia | 342.581 | 42,2% |
| Tailândia | 191.638 | 23,6% |
| China | 189.494* | 23% |
| Alemanha | 18.889 | 2,3% |
| Indonésia | 13.503 | 1,7% |
| Holanda | 9.691 | 1,2% |
| Bélgica | 8.588 | 1,1% |
| Áustria | 7.547 | 0,9% |
| Sri Lanka | 5.180 | 0,6% |
| Estados Unidos | 4.362 | 0,5% |
| Dinamarca | 3.518 | 0,4% |
| Turquia | 2.149 | 0,3% |
| Espanha | 1.731 | 0,2% |

| | | |
|---|---|---|
| França | 1.162 | 0,1% |
| Itália | 736 | 0,1% |
| Top 15 países | 800.769 | 98,2% |
| Demais países | 11.737,04 | 1,8% |
| Total Geral | 812.505,93 | 100,0% |

*Volume estimado.

178. Cumpre mencionar que no QIP da Mucambo, Látex São Roque e Targa, foi informado que o volume de exportação chinês para a SH 4015.12 em 2023 teria atingido 250.260 t. Ou seja, o volume aqui estimado (189.494 t) é conservador.

179. A partir da metodologia proposta, observa-se que as origens investigadas continuam apresentando-se como os maiores exportadores mundiais, com 88,8% do volume total exportador por meio da SH 4015.12 em 2023. Em seguida, tem-se Alemanha com 2,3%; Indonésia com 1,7% e Holanda com 1,2%.

180. No que diz respeito aos volumes exportados de janeiro a junho de 2024, obteve-se os resultados descritos na seguinte tabela:

Maiores exportadores - SHs 3926.20 e 401512 - jan-jul/2024- Volumes exportados (em t)

| N. | Exportadores | SH 401512 | SH 392620 | Total | % da SH 401512 | % do Total Geral |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | China | 83.098,79 | 367.888,60 | 450.987,39 | 19,4% | 54,0% |
| 2 | Malásia | 193.850,46 | 15.002,77 | 208.853,22 | 45,2% | 25,0% |
| 3 | Tailândia | 112.440,09 | 3.395,20 | 115.835,29 | 26,2% | 13,9% |
| 4 | Alemanha | 10.929,00 | 2.903,00 | 10.931,90 | 2,5% | 1,3% |
| 5 | Indonésia | 8.639,72 | 1.005,98 | 9.645,70 | 2,0% | 1,2% |
| 6 | Holanda | 4.471,71 | 2.722,49 | 7.194,19 | 1,0% | 0,9% |
| 7 | Bélgica | 2.536,95 | 877,96 | 3.414,91 | 0,6% | 0,4% |
| 8 | Polônia | 2.457,97 | 925,57 | 3.383,54 | 0,6% | 0,4% |
| 9 | Espanha | 966,09 | 2.179,79 | 3.145,88 | 0,2% | 0,4% |
| 10 | França | 1.040,38 | 2.053,65 | 3.094,02 | 0,2% | 0,4% |
| 11 | Áustria | 1.955,34 | 235,98 | 2.191,32 | 0,5% | 0,3% |
| 12 | Camboja | * | 1.787,69 | 1.787,69 | - | 0,2% |
| 13 | Itália | 302,36 | 1.332,80 | 1.635,16 | 0,1% | 0,2% |
| 14 | Estados Unidos | 1.434,36 | * | 1.434,36 | 0,3% | 0,2% |
| 15 | Taipé Chinês | 37,72 | 1.313,79 | 1.351,51 | 0,0% | 0,2% |
| | Top 15 países | 424.161 | 403.625 | 824.886 | 99,0% | 98,8% |
| | Demais países | 4.466,15 | 5.662,65 | 9.685,51 | 1,0% | 1,2% |
| | Total Geral | 428.627,09 | 410.067,12 | 834.571,61 | 100% | 100% |

* O Trademap não apresenta dados para essas origens.

181. As três origens investigadas, nos 6 primeiros meses de 2024, exportaram 92,9% dos volumes mundiais no período, considerando as duas NCMs conjuntamente. As demais origens não investigadas perfazem 7,1% do total. Na primeira metade do ano de 2024, a concentração de exportações das origens investigadas foi ainda maior que no ano de 2023.

182. Quando se considera apenas a SH 4015.12 em 2024, a Malásia continua como maior exportador, em termos de volume, com 45,2%, agora seguida de Tailândia com 26,2% e a China com 19,4%. As três origens investigadas continuam como os maiores exportadores mundiais, e representaram 90,8% do total exportado por essa SH. A Alemanha, Indonésia e Holanda seguem com 2,5%, 2% e 1%, respectivamente dos volumes exportados. Nota-se que, em termos de volume exportado, as exportações das outras origens sob a NCM 401512 somaram 9,2% do total.

183. No que refere a exportações por valores exportados, em 2022, obteve-se os resultados atualizados descritos na seguinte tabela:

Lista dos países exportadores - SH 3926.20 e 401512 em 2022 - Valores exportados

| Nº | Exportadores | Valor exportado (em mil US$) | | | % da SH 401512 | % do Total Geral |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | SH 4015.12 | SH 3926.20 | Total Geral | | |
| 1 | China | 1.144.426 | 2.777.980 | 3.922.406 | 24,8% | 43,7% |
| 2 | Malásia | 1.570.730 | 21.464 | 1.592.194 | 34,1% | 17,7% |
| 3 | Tailândia | 771.047 | 36.223 | 807.270 | 16,7% | 9,0% |
| 4 | Alemanha | 233.717 | 81.132 | 314.849 | 5,1% | 3,5% |
| 5 | Vietnã | 4.206 | 212.001 | 216.207 | 0,1% | 2,4% |
| 6 | Holanda | 98.802 | 94.193 | 192.995 | 2,1% | 2,2% |
| 7 | Indonésia | 160.282 | 21.538 | 181.820 | 3,5% | 2,0% |
| 8 | Bélgica | 115.286 | 44.966 | 160.252 | 2,5% | 1,8% |
| 9 | Dinamarca | 12.586 | 20.713 | 33.299 | 0,3% | 0,4% |
| 10 | Áustria | 82.982 | 20.710 | 103.692 | 1,8% | 1,2% |
| 11 | Índia | 77.333 | 5.785 | 83.118 | 1,7% | 0,9% |
| 12 | Grécia | 201 | 21.498 | 21.699 | 0,0% | 0,2% |
| 13 | Itália | 7.125 | 119.399 | 126.524 | 0,2% | 1,4% |
| 14 | França | 12.317 | 84.751 | 97.068 | 0,3% | 1,1% |
| 15 | Espanha | 15.772 | 61.762 | 77.534 | 0,3% | 0,9% |
| | Top 15 países | 4.306.812 | 3.624.115 | 7.930.927 | 93,4% | 88,4% |
| | Demais países | 301.977 | 747.630 | 770.354 | 6,6% | 8,6% |
| | TOTAL | 4.608.789 | 4.371.745 | 8.971.104 | 100% | 100% |

184. Considerando as subposições 3926.20 e 4015.12 em conjunto, em comparação do volume com o valor exportado em 2022, a ordem dos 7 (sete) primeiros exportadores continua a mesma. Em termos de valor, a China foi o maior exportador com 43,7% do exportado, seguida da Malásia (17,7%) e Tailândia (9%), perfazendo conjuntamente 70,5% das exportações mundiais em valores contra 24,4% das demais origens não investigadas. Destacam-se em seguida Alemanha (5,1%); Indonésia (3,5%) e Bélgica (2,5%).

185. Em relação a valores exportados para o ano de 2023 (P6), obteve-se os seguintes resultados:

Lista dos países exportadores - SH 3926.20 e 401512 em 2023- Valores exportados (em mil US$)

| Nº | Exportadores | SH 401512 | SH 392620 | Total Geral | % da SH 401512 | % do Total Geral |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | China | 1.062.319 | 2.411.400 | 3.473.719 | 23,1% | 40,9% |
| 2 | Malásia | 1.888.375 | 20.153 | 1.908.528 | 41,0% | 22,5% |
| 3 | Tailândia | 786.523 | 36.993 | 823.516 | 17,1% | 9,7% |
| 4 | Alemanha | 144.782 | 75.117 | 219.899 | 3,1% | 2,6% |
| 5 | Holanda | 63.429 | 82.687 | 146.116 | 1,4% | 1,7% |
| 6 | Bélgica | 95.272 | 46.549 | 141.821 | 2,1% | 1,7% |
| 7 | Indonésia | 127.516 | 17.898 | 145.414 | 2,8% | 1,7% |
| 8 | Áustria | 68.976 | 18.755 | 87.731 | 1,5% | 1,0% |
| 9 | Espanha | 12.787 | 57.191 | 69.978 | 0,3% | 0,8% |
| 10 | França | 12.158 | 94.642 | 106.800 | 0,3% | 1,3% |
| 11 | Sri Lanka | 70.916 | 5.141 | 76.057 | 1,5% | 0,9% |
| 12 | Itália | 5.982 | 101.205 | 107.187 | 0,1% | 1,3% |
| 13 | Dinamarca | 8.635 | 14.578 | 23.213 | 0,2% | 0,3% |
| 14 | Estados Unidos | 47.743 | 76.404 | 124.147 | 1,0% | 1,5% |
| 15 | Turquia | 11.949 | 27.147 | 39.096 | 0,3% | 0,5% |
| | Top 15 países | 4.407.362 | 3.085.860 | 7.493.222 | 95,7% | 88,2% |
| | Demais países | 196.019 | 809.116 | 1.005.135 | 4,3% | 11,8% |
| | Total Geral | 4.603.381 | 3.894.976 | 8.498.357 | 100% | 100% |

186. Com relação ao valor exportado de 2023 das duas SHs, as origens investigadas continuam se sobressaindo - 73,1% do total exportado, com China representando 40,9% do valor total exportado, seguida da Malásia com 22,5%, e Tailândia com 9,7% e as demais origens não investigadas perfazendo 27% dos valores exportados mundialmente em 2023. Alemanha destaca-se com 2,6% e Holanda, Bélgica e Indonésia com 1,7% cada.

187. Ao se considerar apenas os valores exportados pela SH 4015.12 em 2023, tem-se as origens investigadas com 85,8% (Malásia com 45,4%; China com 22% e Tailândia com 18,5%) e as demais origens com 14,2% (Indonésia com 3,2%; Alemanha com 3,1% e Holanda com 1,4%).

Maiores exportadores - SHs 3926.20 e 401512 - janeiro-junho/2024 -

Valores exportados (em mil US$)

| | Exportadores | SH 401512 | SH 392620 | Total Geral | % da SH 401512 | % do Total Geral |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | China | 515.225 | 1.299.960 | 1.815.185 | 22,0% | 43,9% |
| 2 | Malásia | 1.062.834 | 8.762 | 1.071.596 | 45,4% | 25,9% |
| 3 | Tailândia | 432.839 | 17.174 | 450.013 | 18,5% | 10,9% |
| 4 | Alemanha | 72.528 | 38.143 | 110.671 | 3,1% | 2,7% |
| 5 | Indonésia | 75.231 | 6.587 | 81.818 | 3,2% | 2,0% |
| 6 | Holanda | 33.826 | 22.002 | 55.828 | 1,4% | 1,4% |
| 7 | Bélgica | 26.691 | 10.159 | 36.850 | 1,1% | 0,9% |
| 8 | Polônia | 14.195 | 13.311 | 27.506 | 0,6% | 0,7% |
| 9 | Espanha | 7.137 | 28.522 | 35.659 | 0,3% | 0,9% |
| 10 | França | 7.232 | 47.635 | 54.867 | 0,3% | 1,3% |
| 11 | Áustria | 18.257 | 4.885 | 23.142 | 0,8% | 0,6% |
| 12 | Camboja | * | 8.814 | 8.814 | - | 0,2% |
| 13 | Itália | 1.482 | 26.231 | 27.713 | 0,1% | 0,7% |
| 14 | Estados Unidos | 22.997 | 37.553 | 60.550 | 1,0% | 1,5% |
| 15 | Taipé Chinês | 240 | 13.293 | 13.533 | 0,0% | 0,3% |
| | Top 15 países | 2.290.714 | 1.583.031 | 3.873.745 | 97,8% | 93,7% |
| | Demais países | 51.659 | 207.838 | 259.497 | 2,2% | 6,3% |
| | Total Geral | 2.342.373 | 1.790.869 | 4.133.242 | 100% | 100% |

Legenda: laranja - origens gravadas

*Trademap não apresenta dados para tal origem

188. Com relação ao valor exportado de janeiro a junho de 2024 para ambas SH em conjunto, as origens investigadas continuam se sobressaindo com 80,7% do total exportado: China representando 43,9%; Malásia com 25,9%, e Tailândia com 10,9%, sendo que as demais origens não investigadas somam 19,3% dos valores exportados mundialmente no primeiro semestre de 2024. Destaque para Alemanha, Indonésia e Holanda com 2,7%; 2% e 1,4%, respectivamente.

189. Quando se leva em conta valor exportado apenas para a SH 4015.12, tem-se as origens investigadas com 85,8%: Malásia, China e Tailândia representando individualmente 45,4%; 22% e 18,5%, respectivamente. As demais origens perfizeram valor total exportado, no mesmo período, de 14,2% com destaque para Alemanha (3,1%), Indonésia (3,2%) e Holanda (1,4%).

190. No que diz respeito aos preços praticados em 2022, apresenta-se a seguir tabela considerando SH 392620 e SH 401512 com base nos dados do Trademap.

Lista dos países exportadores - SHs 3926.20 e 401512 em 2022 - Preço das exportações

| Nº | Exportadores | Preço das exportações (em US$/t) | | | % do volume exportado SH 401512 | % do volumeTotal Geral exportado |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | SH 4015.12 | SH 3926.20 | Total Geral | | |
| 1 | China | 5.604,55 | 4.150,64 | 4.490,52 | 27,9% | 55,9% |
| 2 | Malásia | 6.210,33 | 5.815,23 | 6.204,65 | 34,5% | 16,4% |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 3 | Tailândia | 5.018,11 | 5.221,71 | 5.026,90 | 21,0% | 10,3% |
| 4 | Alemanha | 10.727,85 | 10.671,05 | 10.713,16 | 3,0% | 1,9% |
| 5 | Vietnã | 6.315,32 | 8.598,70 | 8.538,64 | 0,1% | 1,6% |
| 6 | Holanda | 10.630,73 | 12.361,29 | 11.410,37 | 1,3% | 1,1% |
| 7 | Indonésia | 11.924,86 | 13.124,92 | 12.055,43 | 1,8% | 1,0% |
| 8 | Bélgica | 10.719,29 | 12.139,85 | 11.083,20 | 1,5% | 0,9% |
| 9 | Dinamarca | 1.076,46 | 13.035,24 | 2.507,27 | 1,6% | 0,8% |
| 10 | Áustria | 9.252,09 | 16.688,15 | 10.155,93 | 1,2% | 0,7% |
| 11 | Índia | 9.456,22 | 7.407,17 | 9.277,60 | 1,1% | 0,6% |
| 12 | Grécia | 3.941,18 | 2.596,38 | 2.604,61 | 0,0% | 0,5% |
| 13 | Itália | 10.092,07 | 23.457,56 | 21.829,54 | 0,1% | 0,4% |
| 14 | França | 13.417,21 | 16.033,11 | 15.646,03 | 0,1% | 0,4% |
| 15 | Espanha | 10.458,89 | 14.528,82 | 13.463,10 | 0,2% | 0,4% |
| | Top 15 países | 6.163,73 | 4.821,49 | 5.468,12 | 95,4% | 92,8% |
| | Demais países | 8.989,02 | 9.374,67 | 6.796,60 | 4,6% | 7,2% |
| | TOTAL | 6.293,33 | 5.258,24 | 5.736,96 | 100% | 100% |

191. No que diz respeito a preços praticados em 2022, quando se considera apenas a NCM 4015.12, observa-se que a Dinamarca apresentou o menor preço analisado, seguida de Grécia, Tailândia, China e Malásia. Registra-se que Dinamarca representou 1,6% do volume total exportado por meio da SH 4015.12 Já a Grécia representou menos de 0,01%.

192. No que diz respeito aos preços praticados em 2023 (P6), apresenta-se a seguir tabela considerando SH 392620 e SH 401512 com base nos dados do Trademap:

Lista dos países exportadores - SHs 3926.20 e 401512 em 2023 - Preço das exportações

| Nº | Exportadores | Preço das exportações (em US$/t) | | | % do volume exportado SH 401512 | % do volumeTotal Geral exportado |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | SH 4015.12 | SH 3926.20 | Total Geral | | |
| 1 | China | * | 3.700,38 | 5.330,55 | 23%** | 48,1% |
| 2 | Malásia | 5.512,20 | 6.875,81 | 5.523,77 | 42,2% | 25,5% |
| 3 | Tailândia | 4.104,21 | 5.213,95 | 4.143,83 | 23,6% | 14,7% |
| 4 | Alemanha | 7.664,88 | 13.025,32 | 8.918,68 | 2,3% | 1,8% |
| 5 | Holanda | 6.545,14 | 11.436,65 | 8.635,19 | 1,2% | 1,3% |
| 6 | Bélgica | 11.093,62 | 6.582,15 | 9.056,26 | 1,1% | 1,2% |
| 7 | Indonésia | 9.443,53 | 8.535,05 | 9.321,41 | 1,7% | 1,2% |
| 8 | Áustria | 9.139,53 | 12.655,20 | 9.716,58 | 0,9% | 0,7% |
| 9 | Espanha | 7.387,06 | 12.650,08 | 11.192,90 | 0,2% | 0,5% |
| 10 | França | 10.462,99 | 19.193,27 | 17.528,31 | 0,1% | 0,5% |
| 11 | Sri Lanka | 13.690,35 | 6.098,46 | 12.627,76 | 0,6% | 0,4% |
| 12 | Itália | 8.127,72 | 22.938,58 | 20.821,10 | 0,1% | 0,4% |
| 13 | Dinamarca | 2.454,52 | 9.930,52 | 4.655,64 | 0,4% | 0,4% |
| 14 | Estados Unidos | 10.945,21 | - | 28.461,03 | 0,5% | 0,3% |
| 15 | Turquia | 5.560,26 | 14.705,85 | 9.786,23 | 0,3% | 0,3% |
| | Top 15 países | 7.210,11 | 4.387,32 | 5.699,86 | 98,6% | 97,1% |
| | Demais países | 16.700,89 | 29.659,68 | 25.761,44 | 1,4% | 2,9% |
| | Total Geral | 7.388,91 | 5.330,92 | 6.278,11 | 100% | 100% |

* O Trademap não apresenta dados de volume para esta origem.

** Representatividade calculada com base em volume estimado a partir de fator aplicado ao volume observado em 2023. O fato de ajuste foi calculado por meio da diferença dos valores de 2023 e 2024 para a China para a SH em questão.

193. No que diz respeito a preços praticados em 2023, quando se considera apenas a SH 4015.12, observa-se que a Dinamarca continuou apresentando o menor preço analisado, seguida desta vez pelas origens investigadas Tailândia e Malásia. Em seguida, destaca-se a Turquia. A Dinamarca representou 0,4% do volume total exportado estimado no período, enquanto a Turquia atingiu 0,3%. Tailândia e Malásia representaram 23,6% e 42,2%, respectivamente.

194. Ao se comparar a evolução de preços de 2022 a 2023 da SH 4015.12, observou-se que entre os 7 (sete) maiores exportadores, apenas a Bélgica apresentou aumento de preço (3%). Malásia e Tailândia apresentaram redução de 11% e 18%, respectivamente. Já Alemanha, Holanda e Indonésia apresentaram reduções de 29%, 38% e 21%, também de forma respectiva.

195. A Mucambo, Látex São Roque e Targa, em seu QIP conjunto, destacou que de P5 a P6 houve queda de 17% no preço de exportações originárias dos países investigados, causada pelo "agravamento do dumping em escala global", segundo as empresas.

196. As três produtoras nacionais também pontuaram:

A despeito da quantidade expressiva de exportações do produto objeto pelas origens investigadas, observa-se a existência de diversos outros países exportadores de luvas de procedimento não cirúrgico. Estes dados demonstram que existem alternativas viáveis de exportação com o objetivo de atender à demanda no mercado brasileiro, ou seja, possibilidade de redução da problemática concentração no mercado descrita acima.

197. No que diz respeito aos preços praticados de janeiro a junho de 2024, apresenta-se a seguir tabela considerando SH 392620 e SH 401512 com base nos dados do Trademap.

Lista dos países exportadores - SHs 3926.20 e 401512 - Jan-junho/2024- Preço das exportações

| Nº | Exportadores | Preço das exportações (em US$/t) | | | % do volume exportado SH 401512 | % do volumeTotal Geral exportado |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | SH 4015.12 | SH 3926.20 | Total Geral | | |
| 1 | China | 6.200,15 | 3.533,57 | 4.024,91 | 19,4% | 54,0% |
| 2 | Malásia | 5.482,75 | 584,03 | 5.130,86 | 45,2% | 25,0% |
| 3 | Tailândia | 3.849,51 | 5.058,33 | 3.884,94 | 26,2% | 13,9% |
| 4 | Alemanha | 6.636,29 | 13.139,17 | 10.123,67 | 2,5% | 1,3% |
| 5 | Indonésia | 8.707,57 | 6.547,86 | 8.482,33 | 2,0% | 1,2% |
| 6 | Holanda | 7.564,45 | 8.081,59 | 7.760,15 | 1,0% | 0,9% |
| 7 | Bélgica | 10.520,92 | 11.571,10 | 10.790,91 | 0,6% | 0,4% |
| 8 | Polônia | 5.775,09 | 14.381,38 | 8.129,36 | 0,6% | 0,4% |
| 9 | Espanha | 7.387,51 | 13.084,72 | 11.335,14 | 0,2% | 0,4% |
| 10 | França | 6.951,33 | 23.195,33 | 17.733,24 | 0,2% | 0,4% |
| 11 | Áustria | 9.336,98 | 20.701,26 | 10.560,76 | 0,5% | 0,3% |
| 12 | Camboja | * | 4.930,39 | 4.930,39 | - | 0,2% |
| 13 | Itália | 4.901,46 | 19.681,06 | 16.948,19 | 0,1% | 0,2% |
| 14 | Estados Unidos | 16.032,92 | * | 16.032,92 | 0,3% | 0,2% |
| 15 | Taipé Chinês | 6.363,52 | 10.118,04 | 10.013,24 | 0,0% | 0,2% |
| | Top 15 países | 5.400,58 | 3.922,03 | 4.696,10 | 99,0% | 98,8% |
| | Demais países | 11.566,78 | 36.703,31 | 26.792,29 | 1,0% | 1,2% |
| | Total Geral | 5.464,83 | 4.367,26 | 4.952,53 | 100% | 100,0% |

* Trademap não apresenta dados de volume para esta origem.

198. Com relação a preços praticados no primeiro semestre de 2024 para a SH 4015.12, nota-se que as três origens investigadas possuiriam os menores preços entre os cinco menores valores listados. Itália destacou-se como o segundo menor preço do período e Polônia como o quarto menor. A representatividade da Polônia no volume exportado no mesmo período chegou a 0,6%. Já a Itália chegou a 0,1% do total exportado.

199. Registra-se que, no Parecer de Avaliação Preliminar nº 332/2024/MDIC, o DECOM destacou a necessidade de análise mais detalhada das participações de Indonésia, Dinamarca e Índia no mercado global de LNC.

200. A Targa comentou haver diversos outros países exportadores de LNC, a despeito do aumento do volume exportado das origens investigadas de P5 a P6. Tais dados demonstrariam a existência de origens alternativas viáveis. Segundo a empresa, a análise de origens alternativas deve levar em conta não apenas preço das importações brasileiras, mas também o potencial de exportação e os preços praticados no mercado internacional.

201. Sobre as origens alternativas, a Targa indicou que haveria a existência de diversos outros países produtores de luvas de procedimento não cirúrgico que atualmente já exportam para o Brasil, como Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Índia, Indonésia, México e Sri Lanka., destacando que a prática de dumping das origens investigadas teria dificultado o acesso ao mercado brasileiro de outras origens.

202. Com relação ao comentário da Abils de que os preços das origens investigadas seriam mais competitivos do que das demais origens, a Targa comentou que a avaliação de origens alternativas deve levar em conta não apenas o preço praticado, mas também o potencial exportador. A fim de subsidiar sua argumentação, a Targa apresentou dados de volume e preço da Indonésia e Sri Lanka englobando as NCMs 4015.19 e 4015.12 em P5, sendo que no seu entendimento, os resultados indicariam que existiria origens alternativas para atender o mercado brasileiro.

203. A Targa também comentou que 18 origens diferentes exportaram para o Brasil em 2013 objetivando demonstrar a limitação do acesso ao mercado brasileiro causado pelas importações das origens investigadas a preços de dumping.

204. Segundo a Targa, os preços das demais origens não seriam tão competitivos devido à prática de dumping das origens investigadas. Esse cenário de dumping seria explicitado com a comparação das exportações desde 2013, quando haveria uma variedade maior de exportadores, com destaque para Uruguai, Sri Lanka, Indonésia, Paquistão e Índia.

205. A UG, em sua manifestação de 26 de junho de 2024, defendeu que não haveria, nas mesmas proporções das origens investigadas, origens alternativas disponíveis para suprir a demanda do mercado brasileiro já que os maiores exportadores seriam as origens investigadas. De acordo com dados do Observatory of Economic Complexity ("OEC"), em 2022, as origens investigadas representaram 73,7% do valor exportado (HS 401519).

206. A UG Global também entende que não haveria origens alternativas considerando o volume exportado quando comparado com as principais origens, que seriam as investigadas.

207. A respeito de Dinamarca, Índia, Indonésia, a UG Global indicou que essas representariam 0,16%; 0,47% e 3,17% do valor exportado em 2022, respectivamente, não tendo capacidade para substituir as origens investigadas. As exportações da Dinamarca teriam como principais destinos países próximos (Holanda e Suécia), ao passo que a Índia exportaria principalmente suas luvas para os continentes africano e asiático. Já a Indonésia abasteceria os EUA e o continente asiático. De acordo com a UG Global, os dados indicariam não haver probabilidade de essas origens atender o mercado brasileiro no lugar das origens investigadas.

208. A Targa destacou que, em P6, após o início da investigação de dumping no Brasil, outras origens fornecedoras como Sri Lanka, Estados Unidos, Índia, Paquistão e Taipé Chinês, que possuiriam significativa participação no mercado global, registraram aumento no volume de importações.

209. A Abils, em sua manifestação de 26 de junho de 2024, comentou que não teriam sido considerados os dados de exportação da SH 4015.19 para o primeiro trimestre de 2020, tendo em conta que a mudança de classificação para a SH 4015.12 teria ocorrido apenas a partir de 01 de abril de 2022.

210. A Abils, analisando as origens alternativas, comentou que os volumes exportados eram insignificantes e que as capacidades produtivas seriam baixas, que alcançariam 3% das exportações mundiais. Destacou que muitas dessas origens possuiriam saldos comerciais negativos e/ou preços médios muito mais altos do que o das origens investigadas.

211. A Associação também comentou que "informações trazidas pela Targa são meramente especulativas sobre a existência de origens alternativas, listando nomes e sites de empresas supostamente presentes em outros países, mas sem qualquer análise sobre seus potenciais exportadores para a luva objeto ou sobre a disponibilidade de suas capacidades". Apontou que a fábrica da Top Glove no Vietnã seria de pequena capacidade produtiva e de produto fora do escopo.

212. Com relação à Indonésia, a Abils comentou que o país teria baixa representatividade nas exportações mundiais quando comparado com os volumes das origens investigadas, tendo caído ao longo do período analisado. Além disso, o país não teria histórico de exportações para o Brasil em volumes relevantes. Mencionou que a Indonésia teria tido aumento pouco expressivo nas suas exportações no período de pandemia, tendo tido queda de P3 a P4. A Associação entendeu que tal cenário se deveu à limitação da capacidade produtiva do país. Além disso, comentou que o preço da Indonésia seria relativamente alto. Desse modo, a Abils entende que o país não seria uma origem alternativa.

213. Com relação à Dinamarca, a Abils comentou que o volume importado foi mínimo durante os quatro primeiros períodos de análise, apresentando crescimento expressivo de P4 a P5. A Associação entende haver imprecisão nos dados do Trade Map para o que seriam os dois principais destinos (Portugal e França) das exportações desse país, já que os preços distariam enormemente dos preços praticados para os outros destinos. Ademais, quando se extrai os dados de importações de Portugal e França na mesma SH, pode-se observar o contraste dos resultados. Para a Associação, os dados dessas importações parecem estar mais próximos da realidade do que aqueles dados das exportações da Dinamarca. Considerando os resultados analisados, a Abils concluiu que esse país teria preços superiores com volumes muito baixos quando se compara com as origens investigadas, não podendo ser considerada como origem alternativa.

214. Com relação à Índia, embora tenha tido acréscimo em seu volume de exportação entre P3 e P5, seu volume absoluto e sua representatividade quando comparada seria reduzida, representando apenas 1% das exportações globais. Ademais, seus preços seriam 2 (duas) vezes mais caros do que os preços das origens investigadas. A Abils afirmou que, ao incluir o código 4015.19 para o primeiro trimestre de 2022, pode-se verificar balança comercial negativa para a Índia em todos os períodos investigados. O país não poderia ser considerado origem alternativa, na opinião da Abils.

215. Com relação à Alemanha, embora se apresente como um dos 5 (cinco) maiores exportadores, sua representatividade seria de 2% das exportações pro mundo em P5, segundo a Abils. Ademais, teria o dobro do preço das origens investigadas e balança comercial deficitária. Além disso, quase todas as exportações alemãs seriam destinadas a outros países da União Europeia. Assim, a Associação entende que seria pouco provável que a Alemanha passasse a exportar para o Brasil, não podendo ser considerada como origem alternativa.

216. Com relação a Hong Kong, a Abils comentou que o volume exportado seria irrisório, representando parcela ínfima do total das importações brasileiras. Adicionalmente, a quantidade de fabricantes seria mínima ou inexistente. Desse modo, tampouco poderia ser considerada como origem alternativa.

217. A Abils também apresentou dados de volume, valor e preço das exportações mundiais em P6, tendo concluído que:

"Malásia, China e Tailândia são as maiores exportadoras das luvas de procedimento, representando 88% do mercado mundial;

As demais origens exportam volumes bastante reduzidos, alcançando no máximo 2% de participação nas exportações globais;

Os preços de exportação praticados pelas outras origens foram superiores aos preços da Malásia, China e Tailândia;

A Índia não realizou exportações do código SH 4015.12, o que reforça a impossibilidade de o país ser considerado uma origem alternativa."

218. Dessa maneira, a Abils concluiu não haveria origens alternativas que poderiam abastecer o mercado brasileiro.

219. Apresentadas as manifestações das partes interessadas, o DECOM tece os seguintes comentários.

220. A respeito dos comentários da Abils e Mucambo, Látex São Roque e Targa de que deveriam ser considerados dados do primeiro trimestre de 2022 para a SH 4015.19 já que a alteração na classificação das LNC para a SH 4015.12 só teria ocorrido a partir de 01 de abril de 2022, o DECOM informa que a alteração realizada no âmbito internacional por meio da Organização Mundial das Aduanas (OMA) passou a vigorar a partir de 01 de janeiro de 2022, conforme sítio eletrônico oficial da OMA https://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/ instrument-and-tools/hs-nomenclature-2022-edition/amendments-effective-from-1-january-2022.aspx.

221. Registra-se que o Trade Map informa em seu sítio eletrônico, ao se buscar dados de exportação para a SH 401512, a mudança de classificação em linha com as orientações da OMA:

222. No Brasil, todavia, a mudança só ocorreu efetivamente a partir de 01 de abril de 2024, por força do art. 10 do da Resolução Gecex nº 272, de 19 de novembro de 2021, que informou que "Esta Resolução entra em vigor em 1º de janeiro de 2022, produzindo efeitos a partir de 1º de abril de 2022".

223. Desse modo, o DECOM entende que a análise dos dados de exportações mundiais para o ano de 2022 (P5) deve levar em conta apenas a SH 4015.12.

224. Com relação ao comentário da Abils de que a fábrica da Top Glove seria de pequena capacidade produtiva, informa-se que não foram apresentados elementos de prova nesse sentido.

225. Com relação ao comentário sobre os dados da Dinamarca do Trade Map, tudo indica que os dados estejam realmente distorcidos tendo em conta que não há equivalência quando se compara o volume exportado por esse país para seus principais destinos e o volume importado desses destinos com base na NCM 401512.

226. Apresentadas as manifestações das partes e tecidos comentários, passa-se, então, à análise dos dados extraídos do Trade Map referente aos produtos de código 4015.12 do Sistema Harmonizado (SH), conforme tabelas supracitadas.

227. Ao se analisar o ranking das maiores origens exportadoras, observa-se que as origens investigadas China, Malásia e Tailândia figuram no topo entre os três principais exportadores mundiais tanto em P5, P6 ou P7. A Malásia foi o maior exportador mundial dos produtos classificados no código SH 4015.12, em termos de volume, nos três períodos analisados, com representatividade de 34,5%; 42,2% e 45,2% em P5, P6 e P7, respectivamente. Já, a China alcançou 27,9%; 23% e 19,4%, também respectivamente. Tailândia obteve 21%; 23,6% e 26,2%. Juntas essas três origens representaram 83,4%; 89% e 90,8% das exportações mundiais em P5, P6 e P7.

228. Quanto às origens não investigadas, a principal exportadora mundial da SH 4015.12 foi a Alemanha, responsável por 3%; 2,3%; 2,5% do volume total exportado. Em P5, a Alemanha foi seguida por Indonésia (1,8%). Em P6, considerando a representatividade calculada com base no volume chinês estimado, a Alemanha foi seguida por Indonésia (1,7%) e Holanda (1,2%) e Sri Lanka (0,6%). Já em P7, após a Alemanha, observou-se Indonésia (2%) e Holanda (1%). Apesar de ocuparem posições relevantes em termos de exportações mundiais, conjuntamente, essas origens corresponderam a 6,4% em P5; 5,2% em P6 e 5,5% em P7 do volume mundial exportado no período por meio da SH 4015.12. Comparativamente, este volume representa menos de 8% do volume exportado pelas investigadas em quaisquer dos períodos.

*2.2.1.3. Saldo da balança comercial do produto sob análise (exportações - importações)*

229. Aprofundando a análise sobre os principais exportadores, compara-se, nesta seção, o fluxo de comércio (saldo das exportações menos importações) provenientes das origens mais relevantes, a partir de informações da mesma base dados (Trademap). Na tabela abaixo, apresenta-se o saldo das trocas comerciais dos maiores exportadores dos códigos SH analisados para os anos de 2022, 2023 e de janeiro a junho de 2024.

Balança comercial de transações de luvas para procedimentos não cirúrgicos(SHs 3926.20 e 4015.12) em 2022 entre os maiores exportadores - em toneladas

| 2022 | Maiores Exportadores | SH 4015.12 | SH 3926.20 | Total geral |
|---|---|---|---|---|
| 1 | China | 184.888 | 667.987 | 852.875 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 2 | Malásia | 248.344 | -1.169 | 247.175 |
| 3 | Tailândia | 153.089 | 2.264 | 155.353 |
| 4 | Dinamarca | 7.920 | -892 | 7.028 |
| 5 | Vietnã | - | 6.193 | 6.193 |
| 6 | Indonésia | 11.201 | -8.987 | 2.214 |
| 7 | Índia | 2.712 | -818 | 1.894 |
| 8 | Grécia | -2.560 | 2.021 | -539 |
| 9 | Áustria | -482 | -500 | -982 |
| 10 | Bélgica | -56 | -3.244 | -3.300 |
| 11 | Itália | -10.286 | -8.875 | -19.161 |
| 12 | Espanha | -12.755 | -8.574 | -21.329 |
| 13 | Holanda | -28.518 | -6.155 | -34.673 |
| 14 | França | -14.702 | -23.959 | -38.661 |
| 15 | Alemanha | -61.024 | -14.663 | -75.687 |

Balança comercial de transações de luvas para procedimentos não cirúrgicos(SHs 3926.20 e 4015.12) em 2022 entre os maiores exportadores - em mil US$

| 2022 | Maiores Exportadores | SH 4015.12 | SH 3926.20 | Total geral |
|---|---|---|---|---|
| 1 | China | 1.039.237 | 2.731.501 | 3.770.738 |
| 2 | Malásia | 1.510.698 | 999 | 1.511.697 |
| 3 | Tailândia | 759.514 | 14.446 | 773.960 |
| 4 | Indonésia | 142.720 | -44.500 | 98.220 |
| 5 | Índia | 30.504 | -3.410 | 27.094 |
| 6 | Bélgica | 5.303 | -19.293 | -13.990 |
| 7 | Áustria | -6.383 | -8.727 | -15.110 |
| 8 | Dinamarca | -23.980 | 2.185 | -21.795 |
| 9 | Grécia | -16.584 | -11.807 | -28.391 |
| 10 | Vietnã | - | -59.905 | -59.905 |
| 11 | Itália | -102.866 | -20.005 | -122.871 |
| 12 | Holanda | -79.450 | -57.077 | -136.527 |
| 13 | Alemanha | -411.573 | -78.366 | -489.939 |

230. Quando consideradas as duas SHs em conjunto, em 2022, observa-se, no geral, que praticamente apenas os maiores exportadores investigados no procedimento de defesa comercial apresentaram saldo líquido positivo de exportações. A China, maior exportador mundial e origem investigada, apresenta também o maior saldo comercial positivo no período para os códigos tarifários em questão. A China é seguida pelas demais origens investigadas como maiores saldos positivos na balança, Malásia e Tailândia, nessa ordem, em termos de volume e valor. Estas origens são seguidas por Dinamarca, Vietnã, Indonésia e Índia, que apresentam saldo positivo irrisório frente às três origens investigadas em termos de volume. Em termos de valor, apenas Indonésia e Índia apresentaram saldo positivo, com valores também irrisórios.

231. Ao se avaliar apenas a SH 4015.12, em termos de volume, que engloba luvas para procedimento não cirúrgico e luvas cirúrgicas a partir de 2022, tem-se o mesmo cenário, agora com Malásia, em primeiro, China e Tailândia em seguida. Com fluxo positivo em volume, tem-se das demais origens, Dinamarca, Indonésia e Índia. Já em termos de valor, o cenário das três primeiras não se altera. Outras origens com saldo positivo são Indonésia, Índia e Bélgica, nessa ordem.

Balança comercial de transações de luvas para procedimentos não cirúrgicos (SHs 3926.20 e 4015.12) em 2023 entre os maiores exportadores - em mil US$

| 2023 | Maiores exportadores | SH 401512 | SH 392620 | Total geral |
|---|---|---|---|---|
| 1 | China | 2.367.236,00 | 1.002.234,00 | 3.369.470,00 |
| 2 | Malásia | 2.718,00 | 1.821.427,00 | 1.824.145,00 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 3 | Tailândia | 18.386,00 | 774.944,00 | 793.330,00 |
| 4 | Indonésia | -24.944,00 | 118.728,00 | 93.784,00 |
| 5 | Sri Lanka | -3.966,00 | 70.382,00 | 66.416,00 |
| 6 | Bélgica | -13.168,00 | 17.490,00 | 4.322,00 |
| 7 | Áustria | -8.401,00 | 11.032,00 | 2.631,00 |
| 8 | Dinamarca | 998 | -21.006,00 | -20.008,00 |
| 9 | Itália | 14.187,00 | -73.947,00 | -59.760,00 |
| 10 | Turquia | -10.248,00 | -86.504,00 | -96.752,00 |
| 11 | Espanha | -34.516,00 | -64.743,00 | -99.259,00 |
| 12 | Holanda | -32.725,00 | -71.083,00 | -103.808,00 |
| 13 | França | -67.511,00 | -82.154,00 | -149.665,00 |
| 14 | Alemanha | -41.758,00 | -194.776,00 | -236.534,00 |
| 15 | Estados Unidos | -1.087.159,00 | -1.611.837,00 | -2.698.996,00 |

Balança comercial de transações de luvas para procedimentos não cirúrgicos (SHs 3926.20 e 4015.12) em 2024 entre os maiores exportadores - em mil US$

| 2024 | Maiores exportadores | SH 401512 | SH 392620 | Total geral |
|---|---|---|---|---|
| 1 | China | 1.280.886,00 | 480.909,00 | 1.761.795,00 |
| 2 | Malásia | -7.759,00 | 1.019.856,00 | 1.012.097,00 |
| 3 | Tailândia | 6.582,00 | 428.709,00 | 435.291,00 |
| 4 | Indonésia | -18.167,00 | 70.045,00 | 51.878,00 |
| 5 | Áustria | -3.375,00 | 7.740,00 | 4.365,00 |
| 6 | Bélgica | -2.557,00 | 6.518,00 | 3.961,00 |
| 7 | Camboja | 3.702,00 | -78 | 3.624,00 |
| 8 | Itália | 11.383,00 | -15.594,00 | -4.211,00 |
| 9 | Holanda | -14.562,00 | 10.042,00 | -4.520,00 |
| 10 | Polônia | -2.225,00 | -12.192,00 | -14.417,00 |
| 11 | Taipé Chinês | 792 | -15.724,00 | -14.932,00 |
| 12 | Espanha | -19.856,00 | -38.882,00 | -58.738,00 |
| 13 | França | -25.999,00 | -40.423,00 | -66.422,00 |
| 14 | Alemanha | -21.466,00 | -114.842,00 | -136.308,00 |
| 15 | Estados Unidos | -622.115,00 | -857.958,00 | -1.480.073,00 |

232. Em P6, período que engloba o ano de 2023, quando analisadas as SHs 401512 e 392620 conjuntamente, as origens investigadas China, Malásia e Tailândia, foram as três origens com os maiores saldos positivos. Entre as origens não investigadas, Indonésia, Sri Lanka, Bélgica e Áustria também apresentaram balança comercial positiva.

233. Todavia, quando se tem em conta apenas a SH 401512, ao passo que as origens investigadas continuam com os maiores saldos, apenas Itália e Dinamarca se apresentam com saldos positivos.

234. Quando se observa P7 (janeiro a junho) para ambas SHs 401512 e 392620, tem-se o mesmo cenário com as origens investigadas apresentando os maiores saldos. Entre as origens não investigadas, Indonésia, Áustria, Bélgica, e Camboja, nessa ordem, apresentaram os maiores fluxos de comércio. Analisando-se somente a NCM 4011512, Itália, Camboja e Taipé Chinês apresentaram balança comercial positiva para o período, este último, em valores irrisórios.

235. Com relação às origens investigadas, tanto em P6 como em P7 são superavitárias para ambas as SHs com uma única exceção que foi a Malásia para SH 401512 na primeira metade de 2024.

236. Sobre a análise defluxo comercial, a Abils em seu QIP entende que a Bélgica não seria fonte alternativa pelo baixo superávit comercial e pelo alto preço praticado. Sobre a Indonésia, entende que, embora haja superávit mais relevante, os preços médios estariam acima daqueles praticados pelas origens investigadas.

237. A Mucambo, Látex São Roque e Targa, em seu QIP conjunto, reproduziram análise preliminar feita pelo DECOM.

238. Para fins de determinação final, observou-se oscilação entre aquelas as origens não investigadas que obtiveram superávits comerciais regulares ao longo dos três períodos analisados quando se tem por base a SH 4015.12. Apenas China e Tailândia apresentaram superávits nos três períodos de análise (P5, P6 e P7). Malásia apresentou superávit em 2 dos três períodos (P5 e P6), provavelmente já impactada pelo direito provisório aplicado pelo Brasil em fevereiro de 2024. Entre as demais origens, apenas a Itália apresentou superávit em 2 dos 3 períodos analisados.

2.2.1.4. Importações brasileiras do produto sob análise - volume e preço

239. No exame de possíveis fontes alternativas, há ainda que se observar o perfil recente das importações brasileiras. Assim, a tabela abaixo apresenta o volume de importações brasileiras de luvas não cirúrgicas, durante o período de análise de dano da investigação de dumping, conforme depuração realizada no âmbito do Processo SECEX nº 19972.101137/2023-16, relativo à investigação de dumping, obtendo-se dados exclusivamente para o produto sob análise. Adicionalmente, foram incluídos períodos mais recentes P6 e P7, também depurados, a fim de se observar a evolução mais recente das importações.

Importações totais NCMs 4015.12.00 e 3926.20.00 (em kg)[CONFIDENCIAL]

| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P6 | P7 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| China | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Malásia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Tailândia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Total sob Análise | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Hong Kong | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Índia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Sri Lanka | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Vietnã | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Estados Unidos | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Filipinas | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| México | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Indonésia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Alemanha | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| França | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Itália | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Paraguai | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Total Geral | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

*P7: refere-se somente aos meses de janeiro a junho de 2024.

Participação nas importações totais (%)

[CONF.]

| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P6 | P7 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| China | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Malásia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Tailândia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Total sob Análise | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Hong Kong | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Índia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Sri Lanka | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Vietnã | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Estados Unidos | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Filipinas | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| México | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Indonésia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Alemanha | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| França | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Itália | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Paraguai | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Total Geral | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

240. As importações brasileiras de luvas para procedimentos não cirúrgicos das origens investigadas apresentaram trajetória de crescimento de P1 a P5 (39,9%), com destaque para o período de P4 a P5 (33,6%). Menciona-se, de forma destacada, Tailândia e China. As duas origens tiveram trajetória constante de crescimento durante todo o período analisado. Considerando as outras origens, houve queda de 56,6%.

241. Cumpre mencionar que a investigação de dumping foi iniciada em 31 de julho de 2023, meados de P6, e que o direito antidumping provisório foi aplicado em 20 de fevereiro de 2024, meados do primeiro trimestre de P7.

242. Ao se considerar o intervalo de P1 a P6, as importações das origens investigadas cresceram 24,4%, embora tenham apresentado queda de P5 a P6 (10,5%). Em P6, China e Tailândia ainda apresentam volumes crescentes, enquanto Malásia teve queda expressiva nesse último intervalo. As importações das outras origens tiveram queda de 98,8% e de 97,2% quando se compara P1 a P6 e P5 a P6, respectivamente.

243. Com relação a P7, quando se anualiza o volume médio mensal percebido de janeiro a junho de 2024 para as origens investigadas, chega-se a volume estimado de [CONFIDENCIAL] kg. Considerado esse volume, obtém-se queda de 42,1% de P1 a P7; de 58,4 % de P5 a P7 e de 53,5% de P6 a P7 para as origens investigadas. Já com relação às outras origens, haveria queda de 41,5% de P1 a P7; aumento de 34,9% de P5 a P7 e de 4.651% de P6 a P7.

244. A respeito das outras origens não investigadas, a Indonésia, ausente em participação de P2 a P6, apresentou-se como a principal outra origem em termos de volume em P7, com crescimento de 159,3% quando comparado a P1, ao se anualizar aquele último período. Tendo em conta volumes efetivamente importados de janeiro a junho de 2024, o volume importado da Indonésia representou 4,8% do volume importado da Malásia, que foi a menor entre as origens investigadas, e 1,9% da Tailândia, que foi a maior.

245. As demais origens com maior volume nas importações brasileiras no período analisado são Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Índia, Indonésia, México e Sri Lanka.

246. Apesar da trajetória pouco representativa das origens não investigadas em sua participação no total importado pelo Brasil, a representatividade desse grupo passou de 0,01% em P6 para 0,9% em P7, o que pode significar ter havido pequena desconcentração no mercado brasileiro no último período.

247. Para aprofundar o exame da existência de possíveis fontes alternativas do produto, também é válido verificar a evolução de preços cobrados pelas principais origens das importações brasileiras.

Preço das importações (US$ CIF/kg )

[CONFIDENCIAL]

| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P6 | P7 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| China | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Malásia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Tailândia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Total sob Análise | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Hong Kong | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Índia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Sri Lanka | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Vietnã | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Estados Unidos | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Filipinas | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| México | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Indonésia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Alemanha | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| França | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Itália | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Paraguai | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Total Exceto sob Análise | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Total Geral | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

248. Com relação aos preços das origens investigadas, observa-se que houve aumento expressivo dos preços das três origens investigadas em P3 e P4, período que coincide com a pandemia do Covid-19, em que houve aumento significativo na demanda mundial e da demanda brasileira, conforme elementos apresentados nos autos.

249. De P1 a P5, o preço das origens investigadas e o das demais origens aumentaram: 15,9% e 31%, respectivamente. Tanto em P1 quanto em P5, Hong Kong destacou-se entre as demais origens com o menor preço, mas 15,9% acima do preço das origens investigadas em P5. Quando se considera os extremos do período, o preço de Hong Kong aumentou 38,7%. De P4 a P5, observa-se queda significativa (51,9%) dos preços de China, Malásia e Tailândia, provavelmente ocasionado pela redução da demanda para o combate à pandemia, podendo P5 já ser considerado período pós-COVID-19, a partir dos elementos apresentados nos autos do processo. O preço das demais origens também apresentou queda relevante (66,7%).

250. De P1 a P6, o preço das origens investigadas apresentou queda de 17%. Já com relação ao preço das demais origens, houve crescimento de 167,4%. De P5 a P6, nota-se continuidade na queda dos preços das origens investigadas (28,4%), ao passo que houve crescimento no preço das demais origens 104,1%.

251. De P1 a P7, houve queda de 14,8% no preço das origens investigadas e aumento de 18,2% no preço das demais origens. De P5 a P7, o preço das origens investigadas e o das demais origens tiveram queda de 26,3% e 9,8%, respectivamente. De P6 a P7, o preço das origens investigadas aumentou 2,7%. Já o preço das demais origens caiu 55,8%.

252. Ao se analisar os períodos individualmente na comparação de preços, observa-se que, em P1, Hong Kong destacou-se com preço 3,2% menor do que o preço das origens investigadas. Indonésia também se mostrou competitiva com preços equivalentes a essas origens.

253. Em P2, o México foi a origem entre as demais origens com menor preço, mas 352% maior do que o preço das origens investigadas. Hong Kong, Índia e Indonésia não exportaram para o Brasil nesse período.

254. Em P3, já em período pandêmico, os EUA sobressaíram-se entre as demais origens, embora com preço 289,5% maior do que o preço das origens investigadas.

255. Em P4, ainda em período pandêmico, Sri Lanka teve o menor preço entre as demais origens, porém 58% maior do que o preço das origens investigadas. Já o preço da Índia e de Hong Kong foram 63,3% e 90,7% maior do que o preço de China, Malásia e Tailândia.

256. Em P5, Hong Kong voltou a se destacar com o menor preços entre as demais origens, mas com preço 15,9% superior ao das origens investigadas.

257. Em P6, destaque para Itália com o menor preço entre as demais origens. O preço italiano, todavia, foi 221,9% maior do que o preço das origens investigadas.

258. Em P7 (janeiro a junho de 2024), Indonésia destaca-se entre as demais origens. Seu preço foi 31,5% maiores do que os preços das origens investigadas.

259. Sobre os dados de importação, a Abils comentou

Este cenário reafirma os dados acima endereçados a respeito do comércio global das luvas objeto: a produção se dá de forma concentrada nas origens ora investigadas, que abastecem o mundo todo por conta das vantagens comparativas que dispõem em sua cadeia produtiva. Apesar de existir

produção em outros países, essa produção é muito mais voltada para consumo próprio, pois dificilmente poderiam competir no mercado internacional com a China, Malásia e Tailândia.

260. Já a Mucambo, Látex São Roque e Targa, no QIP, mencionaram que

Apesar da prática predatória das origens investigadas ao longo do período em análise, identificou-se a existência de outros parceiros comerciais do Brasil que aumentaram seus volumes de importação após o início da investigação. Em relação às importações da NCMs 4015.12.00 destacamos os aumentos entre P5 e P6 do volume importado do Sri Lanka, Índia e EUA.

261. Em manifestação de 17 de novembro de 2023, a Targa comentou que o aumento de importações em momento posterior à pandemia do COVID deve-se ao aumento da produção de luvas médicas das origens investigadas, ocorrido durante a pandemia. Com a queda da demanda em período pós-pandêmico, as origens investigadas estariam inundando mercados mundiais, como o brasileiro.

262. A Targa igualmente destacou que, em P6, outras origens como EUA, Indonésia, Índia e Sri Lanka teriam passado a fornecer para o mercado brasileiro a preços competitivos e que isso demonstraria que não haveria limitação na disponibilidade de opções acessíveis para os consumidores brasileiros.

263. A UG Global, valendo-se da tabela de volume de importação, comentou que as demais origens, mesmo somadas, não teriam capacidade de abastecer o mercado brasileiro.

264. A Abils, em sua manifestação de 26 de junho de 2024, comentou que, após a mudança na classificação tarifária, teria havido redução de origens exportadoras. Em P4, origens não investigadas representaram 7% das importações brasileiras. Já em P5, sob a NCM 4015.12.00, estas origens representaram apenas 1%, com menor variedade de origens. Nesse sentido, conclui a Associação que "existência de origens que efetivamente exportam luvas médicas parece estar circunscrita às três origens investigadas. As demais origens não investigadas, historicamente, parecem ter penetração apenas no mercado de luvas não-médicas".

265. Para fins de determinação final, observou-se que o volume das importações brasileiras foi originário predominantemente de China, Malásia e Tailândia, origens investigadas.

266. Em termos de preço, tais origens igualmente se destacam com os menores preços observados. Ao longo de todo o período investigado, apenas Hong Kong e Indonésia, em P1, apresentaram preços competitivos quando comparados aos preços das origens investigadas. De todo modo, os volumes importados de tais origens foram residuais, na ordem de 0,6% e 0,2% quando se compara com o volume importado pelo Brasil das origens investigadas. Dada a magnitude dos volumes importados de China, Malásia e Tailândia, o preço dessas origens balizou o preço das importações totais brasileiras.

2.2.2 Barreiras tarifárias e não tarifárias ao produto sob análise

2.2.2.1. Medidas de defesa comercial aplicadas ao produto pelo Brasil e por outros países

267. À exceção do direito provisório aplicado por meio da Resolução GECEX nº 568, de 19 de fevereiro de 2024, prorrogada por meio da Resolução GECEX nº 604 de 13 de junho de 2024, não foram localizadas, na base de dados do I-Tip da Organização Mundial do Comércio, medidas de defesa comercial aplicadas ao produto.

2.2.2.2. Tarifa de importação

268. Consoante já destacado, as luvas para procedimento não cirúrgico foram classificadas no Brasil na NCM/SH 4015.19.00 até 31 de março de 2022. Após esse período, passaram a ser classificadas na NCM/SH 4015.12.00.

269. A Resolução Camex nº 17 ("Lista COVID"), de 17 de março de 2020, reduziu para zero da alíquota do Imposto de Importação de todo o subitem tarifário 4015.19.00, a qual foi sucessivamente prorrogada pelas Resoluções Gecex nº 89/2020, nº 104/2020, nº 133/2020, nº 204/2021, nº 273/2021, nº 318/2022, nº 355/2022 e nº 438/2022.

270. O produto sob análise saiu da "Lista COVID", em março de 2023, tendo a alíquota sido fixada em 16% pela Resolução Gecex nº 272/2021.

271. A Resolução GECEX nº 353, de 23 de maio de 2022, alterou temporariamente, até o dia 31 dezembro de 2023, a alíquota da NCM 4015.12.00 de 16% para 12,8%. Após essa data, a alíquota do imposto de importação desta NCM retornou a 16%. Ressalte-se que a Resolução GECEX nº 355, de 20 de

junho de 2022, já havia prorrogado até 31 de dezembro de 2022 a Resolução GECEX nº 272, de 19 de novembro de 2021, chamada Lista COVID e foi novamente prorrogada pela Resolução GECEX nº 438, de 23 de dezembro de 2022 para dar vigência à alíquota zero até março de 2023. De acordo com o sítio eletrônico da RFB (http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador/), atualmente a alíquota da NCM 4015.12.00 é 14,4%.

272. Registra-se que a Targa pleiteou a inclusão do produto sob análise classificado na NCM 4015.12.00 na Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum (LETEC), em 1º de abril de 2022, para aumento da alíquota do Imposto de Importação a 35%, por meio do Processo SEI nº 19971.100263/2022-82, sem decisão até o momento.

273. Já a alíquota do Imposto de Importação do item tarifário 3926.20.00 permaneceu em 18% até a publicação Resolução Camex nº 17, de 17 de março de 2020, que também reduziu a zero a alíquota a ser aplicada. De acordo com a Resolução GECEX nº 467/2023, a manutenção da alíquota zero permaneceu até 31 de março de 2024. A Resolução Gecex nº 269, de 4 de novembro de 2021, ao amparo do art. 50, alínea d, do Tratado de Montevidéu de 1980, reduziu o imposto de importação de 18% a 16,2%, alíquota também encontrada em no sítio eletrônico da RFB, já mencionado.

274. Para comparação da tarifa brasileira com o cenário internacional, adotou-se níveis mais agregados dos códigos tarifários, correspondentes à nomenclatura de 6 (seis) dígitos do SH. Nesse sentido, calculou-se a média simples das tarifas de Nação Mais Favorecida praticadas pelo Brasil e pelos outros membros da OMC em relação aos códigos 4015.19, 3926.20 e 4015.12 do SH.

275. No caso da SH 3926.20, a média das alíquotas reportadas pelos países à OMC foi 12,7%. Quando se compara a alíquota atual do Brasil (16,2%), o país passa a estar acima de 67,1% dos países que reportaram suas tarifas à OMC e 3,5 p.p. acima da média internacional.

276. No caso do subitem 4015.12, comparando a média das alíquotas reportadas pelos países à OMC de P5 (13,9%), com a alíquota atual brasileira (14,4%), o Brasil figura-se acima de 66,7% dos países que reportaram suas tarifas à OMC, e 1,5 p.p. acima da média mundial.

277. Em se comparando a média das alíquotas reportadas pelos países à OMC em P7 (5,3%) com a alíquota atual brasileira, o país estaria acima de 93,8% dos países que reportaram suas tarifas à OMC, e 9,1 p.p. acima da média mundial.

278. No que tange a tarifas de importação, a Supermax apontou que as tarifas médias cobradas pelos maiores países importadores seriam de 8%, destacando as tarifas dos EUA (2,84%), União Européia, China e Rússia (6,5%), relativamente inferiores às cobradas pelo Brasil.

279. Na mesma linha, a Abils destacou que o imposto de importação cobrado pelo Brasil estaria acima da média internacional, o que, no entendimento da associação, configuraria barreira tarifária para as luvas importadas. Sublinhou também que apenas o Sri Lanka teria um imposto de importação (26,1%) maior do que o brasileiro. Sobre isso, foi comentado

Em relação ao Sri Lanka, ressalta-se que a tarifa aplicada, apesar de ser mais elevada que a brasileira, se justifica no contexto srilankês, uma vez que o país apresenta uma capacidade produtiva mais robusta que a brasileira, suficiente para atender à demanda do seu mercado doméstico, diferentemente do que se verifica no cenário brasileiro, como será demonstrado ao longo deste questionário.

280. A Abils também apresentou tabela com imposto de importação aplicado pelos dez (10) maiores países, a saber:

| Imposto de importação - Brasil e os 10 maiores exportadores | |
|---|---|
| Brasil | 14,3% |
| China | 8,2% |
| Malásia | 10,0% |
| Tailândia | 10,0% |
| Sri Lanka | 26,1% |
| Indonésia | 11,3% |
| Alemanha | 4,2% |
| Bélgica | 4,2% |

| | |
|---|---|
| Países Baixos | 4,2% |
| Dinamarca | 4,2% |
| Índia | 12,1% |

281. Além da tarifa de importação, a Mucambo, Látex São Roque e Targa, em QIP, fizeram menção à Lei nº 14.301/2022 que reduziu de 25% para 8% a alíquota do Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), prevista no artigo 6º da Lei n˚ 10.893/2004.

282. Registra-se que os EUA divulgaram que pretendem aumentar a tarifa de luvas médicas e cirúrgicas de 7,5% para 26% em 2026.

283. A Targa comentou que a análise do imposto de importação adotado deveria ser considerada não só pelas alíquotas nominais, mas também levando em conta as medidas temporárias adotadas. Destacou também que a alíquota atualmente em vigor estaria mais próxima de outros países.

284. Para fins de determinação final, observou-se que a alíquota de importação do Brasil é em média superior às alíquotas praticadas pelos demais países tanto para a SH 4015.12 quanto para a 3926.20.

2.2.2.3. Preferências tarifárias

285. O subitem 4015.19.00, conta com as seguintes preferências tarifárias:

| País/Bloco | Base Legal | Preferência |
|---|---|---|
| Mercosul | ACE-18 | 100% |
| Uruguai | ACE-02 | 100% |
| NALADI (Peru, Equador,Venezuela, Bolívia, Chile, Colômbia) | ACE-58, ACE-59, ACE-69, AAP.CE 35, AAP.CE 36 | 100% |
| Egito | ALC Mercosul-Egito | Ad valorem em 01/09/2020 (40%).Em 01/09/2021(50%).Em 01/09/2022(60%).Em 01/09/2023(70%).Em 01/09/2024(80%). |
| | | Em 01/09/2025(90%).Em 01/09/2026(100%)Até 01/09/2031 |
| Israel | ALC Mercosul-Israel | 100% até 01/01/2024 |

Fonte: sítio eletrônico Gov.br (Siscomex).

Elaboração: DECOM.

286. O subitem 4015.12.00 conta com as seguintes preferências tarifárias

| País/Bloco | Base Legal | Preferência |
|---|---|---|
| Mercosul | ACE-18 | 100% |
| Uruguai | ACE-02 | 100% |

287. O subitem 3926.20 conta com as seguintes preferências tarifárias:

| País/Bloco | Base Legal | Preferência |
|---|---|---|
| Mercosul | ACE-18 | 100% |
| Uruguai | ACE-02 | 100% |
| Egito | ALC Mercosul-Egito | Ad valorem em 01/09/2020 (40%). Em 01/09/2021(50%). Em 01/09/2022(60%). Em 01/09/2023(70%). Em 01/09/2024(80%).Em 01/09/2025(90%). Em 01/09/2026(100%) |
| Israel | ALC Mercosul-Israel | 100% |
| México | NALADI (ACE-53) | 25% |
| Peru | NALADI (ACE-58) | 100% |
| Equador | NALADI (ACE-59) | 100% |
| Venezuela | NALADI (ACE-69) | 100% |

| | | |
|---|---|---|
| Bolívia | NALADI (AAP.CE 36) | 100% |
| Chile | NALADI (AAP.CE 35) | 100% |
| Colômbia | NALADI (ACE-59) | 100% |

288. Da tabela, verifica-se que nenhuma origem beneficiada por preferência tarifária tem participação relevante nas importações brasileiras.

*2.2.2.4. Temporalidade da medida de defesa comercial*

289. As importações brasileiras de luvas para procedimentos não cirúrgicos encontram-se gravadas desde 20 de fevereiro de 2024, quando foi publicada a Resolução GECEX nº 568, de 19 de fevereiro de 2024, que aplicou direito antidumping provisório por um prazo de até seis meses. O direito provisório foi prorrogado por até 3 (três) meses a partir de 20 de agosto de 2024, pela Resolução GECEX nº 627, de 8 de agosto de 2024.

2.2.2.5. Outras barreiras não tarifárias

290. A Abils fez referência a normas e regulamentos técnicos utilizados na saúde e voltados à proteção individual como NBR ISO11193:2015 da ABNT, RDC Anvisa nº 547 de 30 de agosto de 2021, Portaria nº 11.347 (SIT), Portaria do Ministério do Trabalho e Previdência (MTP) nº 672 de 08 de novembro de 2021, Portaria MTP nº 4.389 de 29 de dezembro de 2022, Portaria nº 485/2021, RDC nº 40 de 26 de agosto de 2015, ABNT NBR ISSO nº 13.485/2004 e 13.485/2016, ABNT NBR ISSO 11193-1 e 2, RDC nº 81 de 05 de novembro de 2008, RDC 16:2013, Portarias nº 485 e 194 do INMETRO, NBR ISSO 10282. No entendimento da Associação, o mercado brasileiro seria altamente regulado.

291. A Abils também destacou que, durante o período do Covid-19, por conta do risco de escassez e a fim de garantir o abastecimento, houve flexibilização das normas e regulamentos, como exigências de certificação, nos termos da Portaria Inmetro nº 102, de 20 de março de 2020, e da RDC ANVISA 483/2021, de 19 de março de 2021.

292. A Targa comentou que as regulamentações não deveriam ser percebidas como barreira à entrada de produtos de outras origens no mercado brasileiro", pois produtores/exportadores já estariam familiarizados com os requisitos nesse mercado.

293. De acordo com esse produtor nacional, muitos dos regulamentos da Anvisa, do Inmetro e do Ministério do Trabalho, que abordam questões de segurança, qualidade e padrões de fabricação, têm como base instrumentos internacionais amplamente reconhecidos e aplicados por diversos países (ISO). Não haveria nos autos elementos que indiquem significativas diferenças para o regime de regulação aplicado no Brasil ante àquele presente em outros países.

294. Ademais, a Targa comentou que fabricantes de LNC situados em diversos países - como Cingapura, Colômbia, Egito, Estados Unidos, Hong Kong, Índia, Indonésia, México, Portugal, Sri Lanka, Uruguai e Vietnã - teriam recentemente solicitado, junto à Anvisa, registro para comercialização do produto no Brasil. Novos produtos produzidos no Egito, EUA e Indonésia foram registrados entre 2023 e 2024.

295. Tal fato contrariaria argumentos de que haveria barreiras não tarifária para acesso ao mercado brasileiro, segundo a Targa.

296. Em seu Questionário de Interesse Público, a Mucambo, Látex São Roque e Targa também sublinharam barreira aplicada pelos EUA:

Em relação à Supermax, os Estados Unidos barraram as importações dos seus produtos de outubro de 2021 a setembro de 2023, em virtude de acusações de trabalho forçado. As restrições somente foram suspensas após a comprovação, pela Supermax, da adoção de medidas para eliminar indicadores de trabalho análogo à escravidão identificados na sua cadeia de produção.

297. Tal situação já teria sido percebida durante a pandemia do Covid-19:

No entanto, existem registros de negligência com a saúde dos trabalhadores nas fábricas do Grupo Top Glove na Malásia, que, durante a pandemia da Covid-19, relatam que realizavam longas jornadas de trabalho, eram submetidos a trabalhos forçados, mal remunerados e eram alojados em

condições de saúde precárias.

298. No mesmo QIP, as produtoras brasileiras indicaram notícia em que o Governo da Índia estaria avaliando tomar medidas contra LNC e luvas cirúrgicas originárias de China, Malásia e Tailândia por conta de importações de luvas de baixa qualidade.

299. A Abils, em manifestação de 26 de junho de 2024, defendeu que o investimento inicial para novos entrantes no mercado de luvas seria muito alto e com baixas margens de lucro só aumentadas em função de escala e volume de produção, num mercado altamente regulado.

300. O DECOM registra que a Targa, em manifestação protocolada na investigação de dumping, informou que a RDC nº 825, de 26 de outubro de 2023, substituiu a RDC nº 547/2021.

301. Em busca no sítio eletrônico https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/ itip_e.htm, observou-se haver barreiras do Brasil para as SHs 392620 e 4015.1.

302. Ressalta-se que, embora haja formalmente questões normativas a serem cumpridas pelas LNCs a serem exportadas para o Brasil, observa-se que, de maneira geral, o mercado mundial de luvas e altamente regulado e segue as mesmas normativas internacionais, não sendo peculiaridade atribuída apenas ao Brasil.

2.2.3 Da oferta internacional do produto sob análise em situações emergenciais

303. Considerando que o produto sob análise é estratégico para uso na área de saúde, e que há o declarado intuito do governo brasileiro em reduzir a dependência de importações de tais produtos, de modo a garantir o fornecimento ao Sistema Único de Saúde, passa-se a analisar como se deu sua oferta internacional em situações emergenciais, como durante a pandemia de Covid-19.

304. Para tal, analisou-se, por meio dos dados do Trademap, o comportamento das três origens investigadas com relação às suas exportações durante a crise pandêmica do Covid-19, em especial em 2021, ocasião em que havia excesso de demanda internacional e oferta internacional reduzida. Considerando que a posição SH 3926.20 contém, em sua maioria, produtos que não o sob análise, a análise se centrará nas posições SH 4015.19 e SH 4015.12 (somente para 2022 e 2023). Como os dados para a Tailândia foram reportados em pares, estes foram convertidos para toneladas segundo a conversão de 1 luva = 0,0065kg. A ordenação considerou como base o volume para o ano de 2022 (P5).

Destinos das exportações consolidadas das três origens investigadas

SHs. 4015.12 e 4015.19 (em toneladas)

| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Mundo | 1.044.278 | 1.039.531 | 1.506.487 | 1.703.910 | 1.290.618 | 876.512 |
| Estados Unidos | 330.146 | 343.326 | 463.019 | 587.347 | 393.820 | 266.394 |
| Reino Unido | 34.304 | 35.475 | 111.494 | 104.604 | 62.991 | 19.849 |
| Japão | 53.607 | 53.938 | 77.229 | 55.624 | 61.086 | 53.506 |
| Alemanha | 78.280 | 66.324 | 89.580 | 88.800 | 59.607 | 35.723 |
| Türkiye | 25.671 | 25.195 | 32.007 | 37.512 | 52.993 | 31.934 |
| Brasil | **38.412** | **41.229** | **41.569** | **45.321** | **51.315** | **53.537** |
| Itália | 27.463 | 24.554 | 31.260 | 37.515 | 38.254 | 26.813 |
| Índia | 17.335 | 19.110 | 28.737 | 35.796 | 33.396 | 26.930 |
| República da Coréia | 11.171 | 11.760 | 16.990 | 19.801 | 26.613 | 21.500 |
| Austrália | 16.432 | 16.640 | 26.713 | 20.697 | 26.367 | 16.058 |
| Canadá | 18.412 | 18.216 | 63.250 | 91.205 | 26.027 | 14.909 |
| Holanda | 21.878 | 18.895 | 36.109 | 40.628 | 24.972 | 22.628 |
| Espanha | 24.465 | 24.338 | 38.103 | 29.567 | 24.166 | 15.553 |
| França | 16.824 | 15.674 | 23.105 | 21.603 | 17.912 | 15.629 |

Variações percentuais das exportações consolidadas, SHs. 4015.12 e 4015.19

| | De 2018 para 2019 | De 2019 para 2020 | De 2020 para 2021 | De 2021 para 2022 | De 2022 para 2023 |
|---|---|---|---|---|---|
| Mundo | -0,45% | 44,92% | 13,10% | -24,26% | -32,09% |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Estados Unidos da América | 3,99% | 34,86% | 26,85% | -32,95% | -32,36% |
| Alemanha | -15,27% | 35,06% | -0,87% | -32,87% | -40,07% |
| Japão | 0,62% | 43,18% | -27,97% | 9,82% | -12,41% |
| Reino Unido | 3,41% | 214,29% | -6,18% | -39,78% | -68,49% |
| Itália | -10,59% | 27,32% | 20,01% | 1,97% | -29,91% |
| Türkiye | -1,86% | 27,04% | 17,20% | 41,27% | -39,74% |
| Brasil | 7,33% | 0,82% | 9,02% | 13,23% | 4,33% |
| Austrália | 1,27% | 60,53% | -22,52% | 27,39% | -39,10% |
| Holanda | -13,64% | 91,10% | 12,52% | -38,53% | -9,39% |
| República da Coréia | 5,27% | 44,47% | 16,55% | 34,41% | -19,21% |
| Espanha | -0,52% | 56,56% | -22,40% | -18,27% | -35,64% |
| Índia | 10,24% | 50,38% | 24,56% | -6,70% | -19,36% |
| França | -0,45% | 44,92% | 13,10% | -24,26% | -32,09% |
| Canadá | 3,99% | 34,86% | 26,85% | -32,95% | -32,36% |

305. Tomando-se como base o ano de 2019, imediatamente anterior à pandemia, tem-se o seguinte cenário:

Exportações consolidadas, SHs. 4015.12 e 4015.19, tomando-se os volumes de 2019 como base 100 (em números índices)

| | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---|---|---|---|---|---|
| Mundo | 100 | 144,9 | 163,9 | 124,2 | 84,3 |
| Estados Unidos da América | 100 | 134,9 | 171,1 | 114,7 | 77,6 |
| Alemanha | 100 | 135,1 | 133,9 | 89,9 | 53,9 |
| Japão | 100 | 143,2 | 103,1 | 113,3 | 99,2 |
| Reino Unido | 100 | 314,3 | 294,9 | 177,6 | 56,0 |
| Itália | 100 | 127,3 | 152,8 | 155,8 | 109,2 |
| Türkiye | 100 | 127,0 | 148,9 | 210,3 | 126,7 |
| Brasil | 100 | 100, **8** | **109,9** | **124,5** | **129,9** |
| Austrália | 100 | 160,5 | 124,4 | 158,4 | 96,5 |
| Holanda | 100 | 191,1 | 215,0 | 132,2 | 119,8 |
| República da Coréia | 100 | 144,5 | 168,4 | 226,3 | 182,8 |
| Espanha | 100 | 156,6 | 121,5 | 99,3 | 63,9 |
| Índia | 100 | 150,4 | 187,3 | 174,8 | 140,9 |
| França | 100 | 147,4 | 137,8 | 114,3 | 99,7 |
| Canadá | 100 | 347,2 | 500,7 | 142,9 | 81,8 |

306. Analisando-se as exportações consolidadas durante o período pandêmico, nota-se que as exportações para o Brasil têm comportamento absolutamente distinto do que ocorre para os 15 principais países adquirentes deste produto. O Brasil é o único país destino em que o volume exportado foi praticamente constante de 2019 para 2020 (ou seja, no início da pandemia, apesar da óbvia demanda existente, quase não houve oferta possível das origens investigadas). Mesmo no pico da pandemia, 2021, os volumes de exportação ao Brasil pouco cresceram (apenas 9,1% de 2020 para 2021). Quando se tem por base o ano de 2019, o volume de 2021 aumentou apenas 9,9%, enquanto para diversos outros países foram exportados em 2021 mais do que o dobro exportado em 2019.

307. Com relação aos preços médios, os dados do Trademap indicam que as origens investigadas optaram por redirecionar suas exportações aos países com condições de praticar maior preço médio. Segregando-se o TOP 15 em países de alto e médio PIB per capita e em desenvolvimento, conforme dados do Banco Mundial, tem-se o seguinte comportamento:

Preços unitários médios das exportações das origens investigadas, conforme destino.

SHs. 4015.12 e 4015.19 (em dólares por tonelada)

| Grupos de países* | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---|---|---|---|---|---|
| Alto | 5.469,34 | 5.364,02 | 8.922,61 | 14.071,23 | 6.475,26 |
| Médio | 5.219,48 | 5.182,01 | 8.450,41 | 12.036,34 | 6.014,71 |
| Em desenvolvimento | 3.813,46 | 3.528,93 | 5.841,93 | 8.174,17 | 3.895,32 |
| Brasil | 4.267,52 | 4.014,41 | 6.314,41 | 8.538,40 | 4.137,34 |
| Mundo | 5.067,72 | 4.983,01 | 7.905,66 | 11.523,08 | 5.804,16 |

*Alto PIB*per capita*: Estados Unidos: US$ 76.329, Holanda: US$ 57.025, Alemanha: US$ 48.718, Canadá: US$ 54.917, Japão: US$ 33.823, França: US$ 40.886, Reino Unido: US$ 46.125, Itália: US$ 41.905 e Austrália: US$ 65.099 Médio: Espanha: US$ 29.674 e República da Coreia: US$ 32.422. Em desenvolvimento: China: US$ 12.720, Turquia: US$ 10.674 e Índia: US$ 2.410. Brasil: US$ 8.917

Volumes exportados pelas origens investigadas e participação, conforme destino.

SHs. 4015.12 e 4015.19 (em toneladas)

| Grupos de países | 2018 | | 2019 | | 2020 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Alto | 597.351,32 | 57,2% | 593.042,16 | 57,3% | 955.465,75 | 62,2% |
| Médio | 35.637,68 | 3,4% | 36.097,67 | 3,5% | 53.751,10 | 3,5% |
| Em desenvolvimento | 43.006,41 | 4,1% | 44.304,46 | 4,3% | 61.541,34 | 4,0% |
| Brasil | 38.412,48 | 3,7% | 41.229,49 | 4,0% | 41.602,32 | 2,7% |
| Mundo | 1.044.278,76 | 100,0% | 1.035.085,37 | 100,0% | 1.535.588,92 | 100,0% |

Volumes exportados pelas origens investigadas e participação, conforme destino.

SHs. 4015.12 e 4015.19 (em toneladas)

| Grupos de países | 2021 | | 2022 | |
|---|---|---|---|---|
| Alto | 1.120.445,63 | 64,2% | 678.377,70 | 52,6% |
| Médio | 49.368,35 | 2,8% | 48.128,51 | 3,7% |
| Em desenvolvimento | 73.307,27 | 4,2% | 65.261,88 | 5,1% |
| Brasil | 45.320,67 | 2,6% | 51.701,63 | 4,0% |
| Mundo | 1.746.075,76 | 100,0% | 1.290.058,57 | 100,0% |

308. Dos dados supra, nota-se que, aparentemente, as origens investigadas recorreram ao Brasil somente como local para ofertar o excedente produtivo já não tão desejado nos outros destinos após o fim da pandemia, já que, também contrariamente ao observado para os outros países, somente uma vez findado o período de maior demanda devido à pandemia, os volumes exportados ao Brasil cresceram mais significativamente (14,1% de 2021 para 2022 e 4,33% de 2022 para 2023).

309. No Parecer de Avaliação Preliminar n. 332/2024/MDIC, a autoridade investigadora externou interesse em se aprofundar acerca dos incentivos que levam os agentes a escolherem certos mercados a serem abastecidos com LNC. Ademais, no mesmo documento, foi destacado interesse em se obter dados que justificassem a opção das origens investigadas por não exportar para o Brasil e dar preferência a exportações para outros destinos no período do Covid-19.

310. Sobre isso, a Targa comentou que

Como é sabido, em P3 e P4, no auge da pandemia, os exportadores se voltaram para o seu próprio mercado interno ou para mercados mais vantajosos, de forma que houve redução das exportações para o Brasil. Nesse contexto, a Peticionária assumiu um papel fundamental ao continuar abastecendo o mercado brasileiro. A atuação da Peticionária não apenas garantiu a continuidade do fornecimento, mas também desempenhou um papel vital na proteção da saúde pública e na resposta eficaz à emergência sanitária.

311. A produtora nacional também apontou que durante a pandemia os preços das importações de LNC das origens investigadas aumentaram proporcionalmente mais do que seus preços.

312. De acordo com a Targa, diversos estudos apontariam que o SUS seria impactado negativamente pela dependência externa em produtos de saúde, tendo sido mencionado o link https://mooc.campusvirtual.fiocruz.br/rea/medicamentos-da-biodiversidade/complexo_econmico_industrial_da_sade.html.

313. Já o Grupo Top Glove, em manifestação de 26 de junho de 2024, salientou que:

Top Glove não concede nem concedeu tratamento preferencial para nenhum destino de suas exportações durante a pandemia de COVID-19. Nesse período, a Top Glove não recusou nenhum pedido de luvas para procedimentos não cirúrgicos e, para todos os pedidos que recebeu, tratou-os igualmente, sem distinção quanto ao destino da exportação.

[...]

tal priorização de mercados aventada pelo DECOM não é e nunca foi verificada nas operações da Top Glove.

314. O Grupo Top Glove comentou que durante a pandemia teve sua capacidade produtiva totalmente tomada, mas não priorizou um cliente em detrimento de outro, destacando que o aumento do*leadtime*se deu de forma linear para todos dos clientes e destinos. A fim de comprovar tal afirmação, o Grupo apresentou listagem de todas as suas exportações realizadas durante o período da pandemia, extraídas do seu sistema contábil.

315. O Grupo, todavia, reconheceu que o volume de exportações para o Brasil cresceu menos do que a média geral das exportações da empresa durante a pandemia do Covid-19. Com relação à taxa superior das exportações para a Europa, a Top Glove entende que isso teria sido ocasionado pelo fato desse continente ter tido a primeira onda de infecção de Covid antes de outros lugares.

316. Foi igualmente apresentada estatística da*Malaysian Rubber Council*referente a exportações de luvas médicas da Malásia para o mundo a fim de se avaliar a evolução das exportações de 2019 a 2020.

317. O Grupo Top Glove ressaltou que as exportações para o Brasil cresceram 18,5% e que, embora abaixo do crescimento dos EUA e da Alemanha (19,7% e 19,9%), ficou acima da evolução das exportações da Malásia para o Japão (12,6%). Assim, concluiu a Top Glove que "o entendimento do DECOM de que os países com maior poder aquisitivo teriam logrado tratamento prioritário não parece se confirmar das estatísticas oficiais do MRC".

318. Também foi destacado pelo Grupo que de 2020 a 2021, o Brasil teria tido queda menor quando comparado com outros países em desenvolvimento. Ademais, foi comentado que o Brasil foi o maior destino LNC de látex natural, posição mantida durante a pandemia.

319. A respeito das manifestações, o DECOM tece os seguintes comentários.

320. Ao contrário do pontuado pelo Grupo Top Glove, as tabelas anteriores confirmam os dados do Trademap e demonstram que o crescimento das importações do Brasil foi pífio no período pandêmico.

321. De acordo com os dados da Tabela 10 referente a exportação da Malásia de luvas médicas, de 2019 a 2020, em pleno período pandêmico, o Brasil teve o segundo pior crescimento, superando apenas o Japão no crescimento em volume (18,5% e 12,6%, respectivamente) quando se compara com países desenvolvidos. Em termos de volume, Espanha, Canadá e Reino Unido tiveram crescimentos expressivos de 70,8%; 68,8% e 59,7%, respectivamente.

322. Consoante Tabela 11 sobre a exportação da Malásia de luvas de borracha natural, o Brasil só perdeu em crescimento de 2019 a 2020 para a Itália (14,3% contra 2,5%) em termos de volume, ao passo que é possível observar crescimentos muito mais vigorosos a outros destinos, como Reino Unido com crescimento de 175,5%; Espanha (48,1%) e EUA (40,4%).

323. Somente o crescimento das exportações da Malásia aos EUA de 2019 a 2020, cerca de 4,6 milhões de pares, atenderia com sobras à totalidade do mercado brasileiro, que sofreu com falta de produto devido à preferência dada pelas produtoras/exportadoras a outros mercados. Tal redirecionamento mostra que havia demanda brasileira reprimida no período pandêmico, não atendida pelas produtoras/exportadoras por suas próprias decisões comerciais.

324. Insta apontar que o Brasil é o único país do top 15 em crescimento contínuo em todo o período analisado 2018-2023, ou seja, uma vez finalizada a pandemia, as produtoras/exportadoras, já desafogadas de demanda da pandemia, redirecionam suas exportações ao Brasil.

325. Tal cenário deixa cabal o preterimento com relação ao mercado brasileiro em momento de grave crise sanitária.

326. Em suma, as evidências dos dados do TradeMap e dados trazidos nos autos mostram que as origens investigadas falharam em fornecer o produto sob investigação ao Brasil em uma situação de grande demanda internacional (pandemia do Covid-19), optando por, nesse cenário, destinar suas exportações outros países, para os quais poderiam as origens investigadas praticar preços médios significativamente maiores do que os praticados para o Brasil, como pode ser verificado a partir da análise dos dados do Trademap e os próprios dados trazidos pelas produtoras/exportadoras.

327. Tal conduta das produtoras/exportadoras é contrária ao interesse público nacional, conforme expresso em diversas manifestações governamentais.

2.2.4. Da conclusão acerca da oferta internacional do produto sob análise

328. Inicialmente, cumpre sublinhar que as luvas de procedimento não cirúrgico de borracha natural e as nitrílicas passaram a ser classificadas na SH 4015.12 a partir de 2022. Já as luvas vinílicas são classificadas na SH 3926.20.

329. Acerca da SH 3926.20, informa-se novamente que os dados de exportação extraídos do Trade Map podem estar significativamente contaminados por outros produtos que não o sob análise da presente avaliação, já que incluem vestuário e seus acessórios de plástico. Conforme ressaltado, após depuração dos dados de importação brasileira da RFB para o período analisado, observou-se que as luvas vinílicas para procedimento não cirúrgico representaram parcela relativamente baixa do total importado por meio dessa SH.

330. Considerando os elementos trazidos aos autos do processo para fins de conclusões finais da presente avaliação de interesse público, observou-se que:

a) Não foram trazidos dados conclusivos de capacidade produtiva nem de produção de LNC, embora haja elementos que indicam que China, Malásia, Tailândia e Indonésia seria grandes produtoras mundiais. Ademais, a capacidade produtiva do Sri Lanka seria maior do que a capacidade brasileira;

b) As três origens investigadas foram os maiores exportadores mundiais seja em P5, P6 ou P7 (de janeiro a junho de 2024) de luvas classificadas por meio da SH 4015.12. Em P5 (2022), representaram 83,4% (Malásia com 34,5%; China, 27,9; e Tailândia, 21,0%). As outras origens somaram 16,6%, com destaque para Alemanha (3%) e Indonésia (1,8%).

Em P6 (2023), as origens investigadas foram responsáveis por 88,8% do volume mundial exportado por meio da SH 4015.12, Malásia com 42,2%, Tailândia, 23,6% e China, 23%. Entre as outras origens (12,6%), a Alemanha (2,3%); Indonésia (1,7%), Holanda (1,2%) e Sri Lanka (0,6%) destacam-se.

Em P7 (janeiro a junho de 2024), as exportações das origens investigadas totalizaram 90,8% com Malásia (45,2%), Tailândia (26,2%) e China (19,4%). Entre as outras origens (9,2% do total exportado), Alemanha (2,5%); Indonésia (2%) e Holanda (1%) destacam-se;

c) Em termos de preço das exportações sob a SH 4015.12, em P5, observou-se que os preços das origens investigadas foram os mais competitivos, à exceção do preço das exportações da Grécia que foi o mais baixo da série.

Em P6, as origens investigadas apresentaram preços mais competitivos, acompanhadas da Turquia;

Em P7, as origens com preços mais competitivos foram, na ordem: Tailândia, Itália, Malásia, Polônia e China;

d) Sobre o fluxo de comércio em termos de valores exportados, em todos os períodos analisados, as origens objeto da investigação possuem os maiores saldos comerciais positivos do produto em comparação com os demais quando considerado tanto as SH 4015.12 e SH 3926.20, em conjunto, ou quando se considera apenas a SH 4015.12.

Indonésia e Sri Lanka também se destacam com períodos com saldos positivos, especialmente quando se considera a SH 3926.20;

Em P6, entre as outras origens, Itália e Dinamarca apresentaram saldo positivo.

Em P7 (de janeiro a junho de 2024), a Malásia não apresentou superávit nesse período;

e) No que tange às importações brasileiras, cabe apontar que quase todo o volume importado pelo Brasil tem as origens investigadas como fornecedoras. Apenas em P7 (janeiro a junho de 2024), observa-se aumento na representatividade das outras origens sobre o total importado, embora ainda residual ([CONFIDENCIAL]). As importações originárias das origens em análise tiveram um crescimento de 39,9% de P1 a P5, enquanto as importações das origens não investigadas tiveram um decréscimo de 56,6% P1 a P5;

f) O preço médio das importações de luvas para procedimento não cirúrgico originárias das origens investigadas foram os mais competitivos em geral durante o período de análise;

Em P1, há destaque para Hong Kong e Indonésia com preços equiparáveis.

De P2 a P6, os preços das outras origens não foram competitivos quando comparados com o das origens investigadas.

Em P7, Indonésia, entre as outras origens, destaca-se com menor preço, mas 31,5% maior do que o preço praticado pelas origens investigadas; e

g) Há barreiras não tarifárias à importação do produto sob análise. Todavia, consoante já pontuado, dada a importância sanitária do produto, o mercado mundial de luvas tende a ser orientado por normas internacionais adotadas pelos países. Assim, a necessidade de certificações e registros não seria uma realidade somente aplicável ao Brasil.

331. O Guia de Interesse Público exemplifica que, para a análise de origens alternativas do produto sob investigação, pode-se avaliar dados de produção e exportação mundial, de balança comercial dos exportadores mundiais, de importação brasileira e de capacidade instalada e eventual excesso dessa capacidade, o que foi feito de forma detalhada no item 2.2 deste documento.

332. No que tange à capacidade de LNC, verifica-se que as origens investigadas se destacam. Entre as outras origens, cabe mencionar Indonésia e Sri Lanka.

333. Ao se analisar exportações mundiais, China, Malásia e Tailândia despontam como as principais origens exportadoras. A Alemanha e a Indonésia sobressaem-se entre as cinco maiores exportadoras mundiais de LNC. Já o Sri Lanka foi o sexto maior exportador de LNC em 2023 entre as origens não investigadas.

334. Em termos de fluxo de comércio, as origens investigadas apresentam os maiores fluxo positivos nos períodos analisado. Observou-se também que a Indonésia teve fluxo positivo em 2022 por meio da SH 4015.12 e em 2023 e 2024 por meio da SH 3926.20. O Sri Lanka também apresentou fluxo comercial positivo em 2023 para a SH 3926.20.

335. Cabe registrar que Indonésia e Sri Lanka já exportaram para o Brasil em mais de uma ocasião dentro do período analisado. Em P7, por exemplo, o volume importado da Indonésia chegou a [CONFIDENCIAL] % do mercado brasileiro. Insta mencionar também que o preço das importações da Indonésia em P1 foi equivalente ao preço das origens investigadas.

336. Registra-se que em sede de parecer preliminar de avaliação de interesse público o DECOM instou as partes a se manifestarem a respeito de temas que haveria necessidade de maior aprofundamento, como capacidade produtiva dos*players*do mercado, bem como à análise mais detalhada das participações de Indonésia, Dinamarca e Índia no mercado global de LNC. Outro tema relevante seria avaliar as possíveis razões para a inexistência de importações de outras origens e a possibilidade de outras origens surgirem no mercado brasileiro na eventualidade da aplicação de medidas antidumping.

337. No que concerne à Dinamarca, há elementos indicando que seus dados de volume exportado e preço estariam distorcidos. Com relação ao seu fluxo comercial, o país não apresentou superávit em P6. Embora tenha apresentado superávit em P5 e P7, o saldo é relativamente marginal quando se compara com o das origens investigadas. Registra-se que a Dinamarca não exportou para o Brasil em nenhum período analisado.

338. Com relação a Índia, seu volume exportado representou 1,1% em P5 com preço muito superior ao das origens investigadas. Nesse período o país apresentou superávit em seu fluxo comercial. Já em P6 e P7, o país não figurou entre os maiores 15 exportadores mundiais. No único período em que se observou importações indianas para o Brasil foi em P4, quando representou 0,2% das importações brasileiras totais com preço 90,7% maior do que o das origens investigadas.

339. O que se percebe é que a pujança da capacidade produtiva das origens investigadas, traduzida em volume de produção e de exportação, fazem delas*market makers*relevantes no mercado internacional, o que, acompanhado da prática de dumping, tende a dificultar posicionamento mais relevante das demais origens.

340. De todo modo, mesmo diante de tal dificuldade, pode-se observar que pelo menos Indonésia e Sri Lanka poderiam ser consideradas origens alternativas, pois destacam-se como países de viés exportador de LNC, com capacidade produtiva relevante, tendo já exportado inclusive para o Brasil.

341. Cumpre mencionar que, mesmo diante de cenário com origens alternativas, observa-se que há significativa dependência do Brasil no que tange ao fornecimento externo de luvas para procedimento não cirúrgico, podendo deixar o país vulnerável diante de aumentos repentinos na demanda global, como ocorre em tempos de pandemia.

2.3 Oferta nacional do produto sob análise

2.3.1 Consumo nacional aparente do produto sob análise

342. Haja vista que não houve consumo cativo nem industrialização para terceiros (*tolling*), nos termos da Circular Secex nº 27, de 2023, não há diferença entre consumo nacional aparente e mercado brasileiro.

343. Com o intuito de avaliar o mercado brasileiro de luvas para procedimento não cirúrgico, objetiva-se, neste tópico, compreender o comportamento das vendas da indústria doméstica, das importações sob análise e das importações de outras origens ao longo do período de análise de dano (P1 a P5).

344. Ressalte-se que, conforme a Circular Secex nº 27, de 2023, definiu-se como indústria doméstica, para fins de início da investigação, as linhas de produção de luvas não cirúrgicas da Targa, considerada, naquela oportunidade, como única produtora nacional. Registra-se que, após o início da investigação da prática de dumping haveria indícios de que outras duas produtoras nacionais (Mucambo e São Roque) também poderiam produzir o produto sob análise, mas em volume pouco representativo. A São Roque, por exemplo, reportou volume de produção que representou [CONFIDENCIAL] % da produção nacional em P5.

345. A fim de dimensionar o mercado brasileiro de luvas para procedimento não cirúrgico, foram consideradas as quantidades vendidas no mercado interno informadas pela indústria doméstica e por outra empresa, a Látex São Roque, bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB. Como é possível observar, o volume da São Roque é pouco representativo com relação ao mercado brasileiro.

346. Os dados de mercado brasileiro são apresentados na tabela a seguir:

Mercado Brasileiro e Evolução das Importações (em kg)

[CONFIDENCIAL]

| | Vendas Indústria Doméstica | VendasOutras Empresas | Importações Origens Investigadas | Importações Outras Origens | Mercado Brasileiro |
|---|---|---|---|---|---|
| P1 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P2 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P3 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P4 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P5 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

Mercado Brasileiro de Luvas Para Procedimento Não Cirúrgico (em kg)

[GRÁFICO CONFIDENCIAL]

347. Conforme dados expostos, o mercado brasileiro de luvas para procedimentos não cirúrgicos cresceu 29,5% de P1 a P5, saindo de [CONFIDENCIAL] kg para [CONFIDENCIAL] kg. Apesar do crescimento do mercado brasileiro, as vendas da indústria doméstica caíram 23,7% de P1 a P5. No mesmo período houve aumento das importações das origens analisadas da ordem de 39,9%, enquanto as importações de outras origens caíram 56,6%.

348. Ao se considerar dados de mercado brasileiro em mil unidades de luvas, tem-se:

Mercado Brasileiro e Evolução das Importações (em mil unidades)

| | Vendas Indústria Doméstica | Vendas Outras Empresas | Importações Origens Investigadas | Importações Outras Origens | Mercado Brasileiro |
|---|---|---|---|---|---|
| P1 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P2 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P3 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P4 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P5 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

349. Em termos da composição do mercado brasileiro, tem-se o seguinte:

| Mercado brasileiro (% em kg) | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Vendas Indústria Doméstica | Vendas Outras Empresas | ImportaçõesOrigens Investigadas | Importações Outras Origens | Mercado Brasileiro |
| P1 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P2 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P3 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P4 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P5 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

350. A indústria doméstica apresentou crescimento contínuo com a maior participação no mercado brasileiro em P4, com [CONFIDENCIAL]%. De P4 a P5, observou-se queda expressiva dessa participação no mercado brasileiro, atingindo [CONFIDENCIAL]% em P5. Com isso, a indústria doméstica teve seu*market share*reduzido em [CONFIDENCIAL]p.p. de P1 a P5, sendo que de P4 a P5 a queda foi de [CONFIDENCIAL]p.p.

351. O espaço perdido pelas vendas da indústria doméstica foi ocupado principalmente pelas importações das origens analisadas, que cresceram [CONFIDENCIAL]p.p de participação no mercado brasileiro de P1 a P5. De P4 a P5, o aumento de participação das origens investigadas somou [CONFIDENCIAL]. As importações de outras origens saíram de [CONFIDENCIAL]% em P1 para [CONFIDENCIAL]% em P3 e P4, sendo inexistentes nos demais períodos.

352. Informa-se que a Targa não exportou luvas para procedimento não cirúrgico durante o período de análise.

353. No que tange ao mercado brasileiro, a Abils alegou que os dados considerados poderiam não refletir o mercado brasileiro, por conta dos efeitos da pandemia do Covid-19, que teriam gerado demanda reprimida devido ao desabastecimento observado durante os anos de pandemia. A Associação entende que poderia ter havido não só desvio de finalidade no uso de luvas, mas também a sua utilização para tratamento de COVID, em detrimento da sua destinação para outros serviços de saúde.

354. Nesse sentido, destacou que o consumo brasileiro de P3 e P4, períodos pandêmicos, foi inferior ao consumo brasileiro de P2 e P5.

355. A Supermax Brasil, em seu Questionário de Interesse Público, fez menção ao consumo nacional aparente, à capacidade efetiva e ao modelo de negócios da Targa. Também foi mencionado problema de qualidade de certos lotes de luvas da Targa.

356. No que tange à dinâmica do mercado brasileiro, a Targa também sublinhou:

Como é sabido, em P3 e P4, no auge da pandemia, os exportadores se voltaram para o seu próprio mercado interno ou para mercados mais vantajosos, de forma que houve redução das exportações para o Brasil. É crucial ressaltar que, durante esse período crítico, muitos países implementaram proibições

e restrições às exportações de produtos médicos para garantir o abastecimento interno e proteger suas próprias populações. Essas medidas refletiram a urgência de cada nação em assegurar a disponibilidade de recursos essenciais para enfrentar a crise de saúde em seus territórios.

Com o retorno à normalidade e consequente estabilização da demanda, os exportadores redirecionaram seus excedentes a preços de dumping para o mercado brasileiro, conforme se verifica diante da notável expansão das importações das origens investigadas em P5, em comparação com P4 em detrimento às vendas da indústria doméstica e das importações de outras origens.

Como resultado, verifica-se que parte significativa do aumento do mercado brasileiro se deu em P5, quando o indicador apresentou crescimento anormal de 17,6% após o fim da pandemia [...]

357. Sobre a oferta nacional do produto, a Targa, em manifestação de 14 de novembro de 2023, referiu-se à fatia de mercado da indústria doméstica (incluídas a Mucambo e Látex São Roque) que teria sido reduzida em P5, quando comparado com P1 a P4. Refutou a afirmação de que teria se comportado de maneira oportunista no período da pandemia e afirmou que os exportadores internacionais, em busca de abastecer os próprios mercados ou mercados mais vantajosos teriam deixado de abastecer os hospitais brasileiros e que, nessa oportunidade, a indústria nacional teria honrado seu compromisso com o Ministério da Saúde em manter o mercado abastecido.

358. A Shandong INTCO Medical destacou que a Targa é incapaz de atender a demanda do mercado brasileiro e apresentou tabela comparativa de mercado brasileiro, e vendas e capacidade produtiva da Targa.

359. A Targa, em resposta à manifestação da Shandong INTCO Medical, comentou que houve crescimento de participação da indústria doméstica entre P1 e P4, o que refletiria a capacidade de adaptação e ampliação da capacidade produtiva dessa indústria. A Targa informou que seria possível aumentar sua capacidade produtiva e incluir [CONFIDENCIAL]. Foi comentado que a empresa teria [CONFIDENCIAL], o que demonstraria condições de ampliação da capacidade produtiva.

360. A UG Global também comentou da incapacidade da Targa de abastecer o mercado, destacando conclusões chagadas pelo DECOM no seu parecer preliminar. Com relação a comentários da Targa sobre capacidade da Mucambo e São Roque, foi sublinhado que

Se nem durante a pandemia da Covid-19, quando a indústria doméstica contou tanto com expansão assombrosa da demanda e quanto com o alegado desinteresse das demais origens em exportar para o Brasil, houve produção suficiente da indústria doméstica, não há motivos para crer que agora haveria um súbito interesse da Mucambo e da São Roque de efetivamente iniciar a produção de luvas não cirúrgicas. Se a produção desse produto no Brasil fosse competitiva, o cenário seria bastante distinto do que se vê hoje.

361. Ainda sobre a possibilidade de expansão da capacidade, a UG Global comentou "mesmo no período de maior demanda e maior acúmulo de lucro, a Targa aumentou sua capacidade produtiva em apenas 2 mil toneladas, o que não chega a 5% da demanda nacional".

362. A Top Glove apresentou manifestação final, em 26 de junho de 2024, em que afirmou não ter concedido tratamento preferencial para nenhum destino de suas exportações durante a pandemia de Covid-19 e que não recusou nenhum pedido de fornecimento e não fez distinção quanto ao destino da exportação. Esclareceu, no entanto, que durante o ápice da emergência da pandemia, sua capacidade produtiva foi tomada e que, por isso, os prazos de entrega aumentaram para todos os clientes. A Top Glove apresentou cálculos de "*leadtime*" (período entre o pedido e o embarque da mercadoria) afirmando que o*leadtime*para o Brasil teria sido inferior ao para a União Europeia e Grã-Bretanha. A Top Glove afirmou que o volume de exportações para o Brasil teria crescido menos no começo da pandemia pois o Brasil não teria iniciado a primeira onda da COVID-19, mas que ulteriormente houve incremento significativo e que não houve recusa de pedidos aos clientes brasileiros nem limitação de oferta, não tendo havido priorização de mercados.

363. Sobre isso, a Targa, em sua manifestação de 16 de julho de 2024, observou que apenas a Top Glove teria refutado o argumento de preferência de exportação para destinos mais relevantes no período da pandemia de Covid-19.

364. Tendo em conta os elementos analisados, é possível concluir que o mercado brasileiro de LNC caracteriza-se por elevada participação das importações do referido produto, uma vez que o produto importado originário dos países investigados representa, na média do período, [CONFIDENCIAL]% desse mercado, enquanto as importações oriundas de outros países representam [CONFIDENCIAL]%.

365. Já a oferta nacional expressa pelo produto fabricado pela indústria doméstica e por outros produtores nacionais, em seu melhor período de participação, P4, atingiu [CONFIDENCIAL]% do mercado brasileiro.

2.3.2 Risco de desabastecimento e de interrupção do fornecimento em termos quantitativos

366. Nesta seção, busca-se analisar o risco de desabastecimento e de interrupção do fornecimento pela indústria doméstica, no contexto de eventual aplicação das medidas de defesa comercial em questão.

367. Para avaliação de eventual risco de desabastecimento e de interrupção do fornecimento no mercado brasileiro de luvas para procedimento não cirúrgico pela indústria doméstica, analisa-se inicialmente o nível de produção e o grau de utilização da capacidade instalada da indústria doméstica (Targa), a partir dos dados fornecidos na petição de investigação de dumping.

| Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação (em kg) | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Produção Nacional | Capacidade Instalada Efetiva ID | Produção ID (Produto Similar) | Produção ID | Grau de ocupação ID (%) | Mercado Brasileiro |
| | (ID + outras empresas) | | | (Outros Produtos) | | |
| P1 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P2 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P3 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P4 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P5 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação (em mil unid)

[GRÁFICO CONFIDENCIAL]

368. A produção nacional apresentou crescimento contínuo de P1 a P4, quando teve queda relevante. Informa-se que além do volume produzido da Targa, também foi considerado o volume reportado pela São Roque. Para os demais indicadores (capacidade, produção de outros produtos e grau de ocupação), todavia, foram considerados apenas os dados apresentados pela Targa na investigação da prática de dumping.

369. A capacidade instalada efetiva da indústria doméstica aumentou [CONFIDENCIAL] % de P1 a P5, tendo havido crescimento contínuo ao longo do período. Registra-se que, em P5, a capacidade efetiva de produção da indústria doméstica representou [CONFIDENCIAL]% do mercado brasileiro.

370. A fabricação de outros produtos da indústria doméstica aumentou em todos os períodos com exceção de P5, quando houve queda de [CONFIDENCIAL]%. Apesar dessa queda, observou-se crescimento de [CONFIDENCIAL]% na produção de outros produtos da indústria doméstica de P1 a P5. Informa-se que a participação dos outros produtos sobre o total produzido pela Targa atingiu [CONFIDENCIAL]% em P5.

371. O grau de ocupação manteve-se elevado de P1 a P4. De P4 a P5, observou-se redução expressiva, atingindo [CONFIDENCIAL]% nesse último período. O volume ocioso de P5 representa [CONFIDENCIAL]% do mercado brasileiro desse mesmo último período.

372. Destaque-se que a indústria doméstica não possui vendas no mercado externo para o período analisado.

373. A Abils afirmou serem insuficientes os volumes de produção da indústria doméstica para abastecimento do mercado brasileiro mesmo contando com os aumentos da capacidade produtiva. O estoque da indústria doméstica também seria relativamente baixo quando comparado com a demanda

brasileira. No entendimento da Abils, a Targa não teria condições de aumentar a sua capacidade a fim de tornar o mercado brasileiro autossuficiente com produção nacional. Nesse sentido, o mercado seria altamente dependente das importações.

374. Também foi comentado pela Associação que a baixa utilização da capacidade produtiva, percebida nos dados da indústria doméstica em P5, seria tendência mundial, usando como exemplo documento da produtora/exportadora chinesa Top Glove no seu "*Integrated Annual Report*".

375. Lembrou também que a China teria exportado somente luva vinílica ou nitrílica para o Brasil, pois não teria produção com látex natural. Já a Targa teria implementado a linha de produção de luvas nitrílicas apenas em P5, sendo que o mercado nacional de luvas vinílicas continuaria sem abastecimento nacional.

376. A Associação igualmente comentou do aparente risco de desabastecimento que poderia ocorrer caso uma medida fosse imposta, e citou o contexto de pandemia em que houve escassez de luvas para procedimento não cirúrgico no mercado brasileiro.

377. Por fim, a Abils sublinhou que haveria "inegável aspecto de Interesse Público a ser aprofundado pelo DECOM", pois a luva para procedimento não cirúrgico é item de proteção do setor de saúde, o desabastecimento poderia ocorrer "sob circunstâncias adversas" e o imposto de importação foi zerado por interesse público durante a pandemia do COVID-19. Nessa linha, entende a Abils que "a imposição de sobretaxas às importações das únicas origens capazes de abastecer o mercado nacional tem um potencial danoso imenso" e alto risco de desabastecimento de luvas para procedimento não cirúrgico no mercado brasileiro.

378. Com relação a tal comentário, destaca-se que o imposto de importação já voltou ao patamar prévio à pandemia, havendo pleito na pauta do Gecex para elevação do II para 35%.

379. A Supermax, em seu Questionário de Interesse Público, fez comentários sobre a evolução dos dados de produção doméstica e estoque. Também fez análise entre preço e custo.

380. A Targa, em seu QIP, destacou a evolução de sua capacidade instalada nominal e efetiva, indicando ter havido crescimento relevante quando se compara P1 a P5. Desse modo a empresa sublinhou "os aumentos consecutivos na capacidade instalada ao longo do período de análise de dumping e de dano demonstram o potencial da indústria doméstica de aumentar sua produção como resposta eficaz às demandas do mercado". Foi enfatizado também que a empresa teria capacidade de atender 23% do mercado brasileiro, com base nos dados de P5. Caso seja considerado o volume do mercado de P4, a capacidade de atendimento seria 30%.

381. Segundo a Targa, o risco de desabastecimento seria "extremamente improvável", já que a disponibilidade internacional excederia a demanda atual e mencionou Annual Report da Supermax

*The Supermax Group has suffered a setback in FY2023, incurring losses for the first time since its listing back in year 2000 as the industry goes through a sustained consolidation phase. The quarters and likely the year ahead are expected to remain extremely challenging owing to the difficult market conditions including the highly over-stocked position of many buyers, the current low demand and over-supply situation as well as the stiff market competition and prevailing low ASPs.*

382. Registra-se que, na avaliação preliminar de interesse público, o DECOM ressaltou a necessidade de se aprofundar a respeito da capacidade produtiva dos principais*players*do mercado.

383. Sobre isso, a Targa comentou que os produtores nacionais (Targa, Mucambo e São Roque) poderiam contribuir significativamente para a oferta do mercado brasileiro. Mencionou que a capacidade instalada nominal das empresas Mucambo e Látex São Roque poderia chegar a [CONFIDENCIAL].

384. De acordo com a Targa, a capacidade instalada conjunta das três empresas atingiria [CONFIDENCIAL].

385. Foi comentado ainda pela Targa que esses três produtores nacionais têm ampla experiência no mercado, com laboratórios avançados em suas plantas e vasto conhecimento na formulação de luvas de todos os tipos e que "a tecnologia e pesquisa e desenvolvimento empregadas no Brasil não estão desfasadas em relação aos produtores situados nos países investigados, apesar de menor escala". Ademais, os três produtores possuiriam as certificações exigidas pela legislação brasileira.

386. A Targa igualmente comentou que mesmo com a imposição do direito provisório teria havido aumento nos volumes exportados de China e Tailândia, sublinhando que a medida de defesa comercial não teria o intuito de impedir as importações de LNC.

387. Foi mencionado pela indústria doméstica que haveria possibilidade de expandir significativamente a capacidade atual mediante aporte de investimento caso haja melhora no mercado de LNC.

388. A Targa apontou que o risco de desabastecimento, na verdade, poderia ocorrer na ausência de fabricante nacional, fragilidade que teria ficado evidente durante a gripe do H1N1 e da pandemia da Covid-19, pois as origens investigadas tiveram dificuldades para abastecer o mercado brasileiro diante do aumento da demanda por outros países e de restrição de exportações impostas por seus governos.

389. A Mucambo e a São Roque apresentaram manifestações em que afirmam ser as suas capacidades de produção anual de [CONFIDENCIAL] [CONFIDENCIAL], respectivamente, e afirmaram terem [CONFIDENCIAL] no período investigado mas que, com o retorno à normalidade do mercado, teriam potencial de contribuir para o suprimento do mercado brasileiro.

390. Tanto a Mucambo quanto a São Roque comentaram que optaram por reduzir a produção de LNC devido às dificuldades em competir no mercado diante da concorrência desleal, mas que teriam condições de fornecer LNC em havendo melhora nas condições. Também ressaltaram que, diante da capacidade produtiva dos principais*players*com possibilidade de aumento da produção de LNC, não haveria risco de desabastecimento.

391. A UG Global mencionou indícios de problemas de abastecimento em razão das distorções provocadas pela medida antidumping.

392. Em 26 de junho de 2024, a UG Global manifestou-se destacando que a imposição de medida de defesa comercial poderia trazer risco de desabastecimento, já que a indústria doméstica não teria condições de abastecer o mercado brasileiro.

393. A empresa, em sua manifestação de 16 de julho de 2024, reiterou que, ao contrário do que a Targa argumentou sobre preços das luvas importadas, o direito provisório já estaria dando causa a compras emergenciais em razão de dificuldade de fornecedor previamente selecionado de honrar preços e compromissos.

394. Ainda, a UG Global defendeu que a indústria doméstica seria capaz de suprir apenas 15% do mercado doméstico.

395. Já em manifestações finais de 09 de setembro de 2024, a UG Global reforçou a fragilidade da indústria doméstica e sua incapacidade de suprir a demanda brasileira

396. A Abils, em manifestações finais de 09 de setembro de 2024, reiterou o risco de desabastecimento diante da dependência da oferta internacional de basicamente dois fornecedores, ou seja, Sri Trang e Shandong INTCO e que, mesmo com o aumento da capacidade de produção nacional, não haveria suprimento para mais de 30% da demanda nacional. Mesmo com a pequena produção de luvas nitrílicas da Targa, não ofereceria maior variedade de luvas.

397. A Targa, em manifestações finais de 09 de setembro de 2024, reiterou os argumentos já apresentados de que mesmo diante da imposição de direitos seria improvável que o Brasil enfrentasse a escassez de luvas para procedimento não cirúrgicos em razão de que o mercado mundial seria grande e haveria um excesso de oferta mundial de luvas.

398. A respeito do comentário da UG Global de que já haveria risco de desabastecimento a partir da aplicação de direito provisório, pelos elementos apresentados nos autos, observa-se que, no exemplo citado pela empresa, houve tentativa de readequação das condições negociadas anteriormente. Considerando que houve a possibilidade de se realizar compras emergenciais para abastecimento, parece que o risco alegado carece de fundamento mais robusto.

399. Para fins de determinação final, fica evidente que, mesmo somadas as capacidades instaladas das três produtoras nacionais, o volume não é suficiente para atender o mercado interno no caso de eventual imposição de direito antidumping às importações brasileiras de LNC, o que reforça o cenário de dependência das importações.

2.3.3 Risco de restrições à oferta nacional em termos de preço, qualidade e variedade

400. Em termos finais, avalia-se o risco de restrições à oferta nacional em uma eventual possível imposição da medida antidumping, em termos de preço, qualidade e variedade de produtos.

2.3.3.1 Riscos de restrições à oferta nacional em termos de preço

401. A análise do presente documento concentra-se na evolução do preço das luvas para procedimentos não cirúrgicos ao longo do período de análise de dano da investigação de dumping. Na tabela e no gráfico a seguir, expõe-se a evolução da relação entre o preço médio praticado pela indústria doméstica no mercado interno e seu custo de produção, em reais por kg, ao longo do período de análise.

| Preço e custo da produção da indústria doméstica (R$ atualizados/kg)[CONFIDENCIAL] | | | |
|---|---|---|---|
| | Custo de Produção | Preço de Venda no Mercado Interno | Relação (%) |
| P1 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P2 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P3 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P4 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| P5 | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

Evolução de preço e custo de produção da indústria doméstica (R$/kg)

[GRÁFICO CONFIDENCIAL]

402. De P1 a P5, a proporção dos custos em relação ao preço de venda da indústria doméstica aumentou em [CONFIDENCIAL] p.p. muito embora tenha havido redução gradual de P1 a P4. De P1 a P5, o custo de produção aumentou em 8,9%, enquanto os preços no mercado interno foram reduzidos em 15,2%. A relação custo/preço alcançou seu maior valor em P5 ([CONFIDENCIAL]%) e o menor em P4 ([CONFIDENCIAL]%).

403. Na tabela a seguir, compara-se o preço médio da indústria doméstica com o preço médio CIF das importações de origem chinesa, malaia e tailandesa, em reais por kg, de acordo com as estatísticas de importação da RFB e com os dados fornecidos pela indústria doméstica no âmbito do Processo SEI nº 19972.101137/2023-16.

| Comparação de preços da indústria doméstica e importações (R$/kg) [CONFIDENCIAL] | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 |
| Indústria doméstica | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| China | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Malásia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Tailândia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Demais origens | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

Comparação de preços da indústria doméstica e importações (R$ CIF/kg)

[GRÁFICO CONFIDENCIAL]

404. Com base nos dados apresentados, nota-se que a trajetória seguida pelos preços das importações de origens investigadas foi relativamente próxima à dos preços da indústria doméstica. De um diferencial de preços observado de P1 até P3, a curva segue para convergência em P4 e quase equivalência em P5.

405. Sobre a relação entre custo de produção de preço de venda, a Abils observou que os custos de produção teriam apresentado evolução moderada ao contrário das variações nos preços de venda da indústria doméstica, que teriam sido significativamente elevadas. A queda dos preços em P5 seria atribuída ao retorno aos níveis normais de mercado, para a Associação.

406. A Associação igualmente comentou "que mesmo considerando o preço internacional do látex natural como uma*proxy*deste mercado [...] a elevação desenfreada verificada nos preços de venda da Targa não encontra paralelo".

407. No que tange a evidência de atrasos de tecnologia do produto sob análise, a Abils comentou que a Targa possuiria poucas máquinas e, algumas, obsoletas. Destacou que os produtores exportadores das origens investigadas contariam com estruturas modernas automatizadas superiores às da indústria doméstica.

408. Com relação às condutas anticompetitivas coordenadas e unilaterais, a Abils comentou:

"a Targa implementou aumentos de preços abusivos durante a pandemia. É de notório conhecimento que havia escassez mundial do produto e, frente a esta competição externa enfraquecida no Brasil, a Targa, de maneira oportunista, implementou aumentos em seus preços que beiraram os 100% nos dois anos que abrangeram a crise de COVID-19 no Brasil, em uma conduta monopolista de mercado, lesando os consumidores e a sociedade, que precisava ter acesso a este item de proteção essencial"

409. Também foi alegada aparente prática desleal por parte da Targa contra a empresa Robisa, responsável pela Látex BR.

410. Mucambo, Látex São Roque e Targa, em seu QIP conjunto, comentaram que "A principal restrição à oferta nacional consiste na prática de preços extremamente baixos para o produto pelas origens investigadas".

411. As empresas também comentaram que parte significativa da demanda por LNC é oriunda de contratos governamentais, atendidos por licitação. Os processos de licitação por menor preço atuariam como mecanismo de controle de preços, impedindo aumentos exagerados e que, conjuntamente com a medida antidumping, consistiria em mecanismo para mitigar aumentos desproporcionais de preços.

412. Igualmente destacado pelas produtoras nacionais foi o fato de que o preço médio em P5 não cobriu sequer os custos de produção da indústria doméstica. A causa teria sido a depressão e supressão de preços devido às importações das origens investigadas a preços de dumping.

413. Sobre as condutas anticompetitivas alegadas pela Abils, a Targa afirmou que o aumento de preços teria sido global durante a pandemia.

414. A Targa, Látex São Roque e Mucambo apresentaram manifestação mencionando os preços praticados nas licitações do governo federal no ano de 2024 e defenderam que os preços em licitações públicas não teriam subido após a aplicação do direito provisório. Para tanto, apresentaram dados constantes do painel de preços do sítio eletrônico do Ministério do Planejamento, no qual consta informação de compras governamentais referentes aos anos de 2023 e de 2024.

415. Sobre o aumento de preços, a Targa, em sua manifestação de 16 de julho de 2024, afirmou que entre P2 e P4 as origens investigadas teriam aumentado os preços em proporção duas vezes superior à indústria doméstica.

416. A Targa, em manifestações finais de 09 de setembro de 2024, afirmou que o aumento de preços seria uma consequência da manipulação de mercado por parte dos importadores.

2.3.3.2 Riscos de restrições à oferta nacional em termos de qualidade e variedade

417. A esse respeito, a Abils comentou que a Targa não ofertaria todos os tipos de luvas no mercado brasileiro. A produção da Targa seria concentrada em luvas de látex natural, com produção incipiente de luvas nitrílicas. Sobre as nitrílicas, foi mencionado que a Targa não teria escala nem diversificação suficiente para atender o mercado em termos de volume e de variedade a preços competitivos. Também foi mencionado que a Targa não produziria luvas para procedimento não cirúrgico texturizadas.

418. A Abils observou que haveria tendência mundial de migração da produção de luvas de borracha natural para luvas de borracha nitrílica, apesar de seu maior custo, devido a problemas com alergias e também à regulamentação dos EUA restringindo o seu consumo.

419.

420. Frisou também que a produção chinesa tenderia a se concentrar na produção de luvas vinílicas enquanto a produção malaia, na de luvas nitrílicas, o que beneficiaria o fornecimento ao mercado brasileiro não só em termos de quantidade, mas também de variedade.

421. De acordo com a Abils, uma sobretaxa poderia trazer risco de restrição à oferta nacional em termos de variedade, já que a Targa não produziria todos os tipos de luvas e o mercado estaria a demandar crescentemente a produção de luvas nitrílicas, por exemplo.

422. A Supermax, por sua vez, apontou em seu QIP o problema que a Targa teria enfrentado com relação a falhas em controles microbiológicos em lotes de produtos que ensejaram seu recolhimento e destruição. Ressaltou que seria importante compreender os efeitos do ocorrido.

423. Mucambo, Látex São Roque e Targa, em seu QIP conjunto, apontaram que a qualidade da produção nacional teria sido mais alta do que a do produto importado, já que houve flexibilização de normas de importação por conta da pandemia do Covid-19.

424. Sobre o problema de qualidade alegado pela Supermax, a Targa afirmou ter sido um caso isolado e que teria realizado ação de campo para recolhimento das luvas de acordo com a recomendação legal para o caso e atuou de maneira diligente para evitar efeitos não desejados.

425. A Shandong INTCO Medical comentou que a Targa apenas produziria luvas de látex natural e lisas e não teria acompanhado a mudança de preferência dos consumidores por luvas sintéticas, tendo começado produção incipiente de luvas nitrílicas em meados de 2022. Desse modo, a Targa não atenderia parcela significativa do mercado, pois não produziria grande parte do produto escopo da investigação, ou seja, luvas de látex natural texturizadas, luvas vinílicas, luvas de neoprene, seja por limitação do seu mix de produtos ou por limitação capacidade produtiva. Destacou também o papel essencial das importações das origens investigadas no abastecimento do mercado brasileiro.

426. A respeito do comentário da Shandong INTCO Medial, a Targa comentou que teria ampla capacidade de produzir luvas de látex de borracha natural e nitrílicas, sendo que essas, juntamente com as luvas vinílicas, seriam substituíveis entre si. A Targa entende que não procederia a ausência de capacidade doméstica seja em termos quantitativos ou de variedades de produto.

427. A UG Global sublinhou que a variedade de luvas produzidas pela Targa também seria limitada, conforme catálogo da própria indústria doméstica, com poucas variedades de luvas coloridas. Comentou que poderia ser considerada a não aplicação da medida antidumping a luvas coloridas, pois este não seria um segmento atendido pela Targa.

428. A respeito do comentário da UG Global sobre não aplicação da medida antidumping para luvas coloridas, informa-se que não foram apresentados elementos suficientes para que haja análise adequada a respeito.

429. Diante do exposto, a partir dos elementos dos autos do processo, observou-se que a Targa concentrou sua produção, em quase todo o período de análise, apenas na produção de luvas de látex natural, tendo começado a produzir luvas nitrílicas em P5, ainda de forma incipiente. Ademais, a indústria doméstica não produz luvas texturizadas.

430. Desse modo, há elementos que apontam que a indústria doméstica não oferta a totalidade do produto sob análise, em quantidade e variedade satisfatórias, revelando-se possível restrição à oferta nacional em termos de variedade.

2.3.4 Conclusões sobre oferta nacional do produto sob análise

431. Dessa forma, com relação à oferta nacional do produto sob análise, conclui-se, para fins de determinação final, que:

a) o mercado brasileiro de luvas para procedimento não cirúrgico cresceu 29,2% de P1 a P5, saindo de [CONFIDENCIAL] kg para [CONFIDENCIAL] [CONFIDENCIAL] kg. No mesmo intervalo, as vendas da indústria doméstica caíram 23,7%, enquanto as importações das origens analisadas aumentaram 39,9% e as importações de outras origens caíram 56,6%;

b) a capacidade efetiva de produção da indústria doméstica representou [CONFIDENCIAL]% do mercado brasileiro em P1 e [CONFIDENCIAL]% em P5;

c) a proporção do custo em relação ao preço de venda da indústria doméstica aumentou em [CONFIDENCIAL]p.p. de P1 a P5, embora tenha havido redução gradual de P1 a P4. A relação custo/preço alcançou seu maior valor em P5 ([CONFIDENCIAL]%) e o menor em P4 ([CONFIDENCIAL]%);

d) os preços médios em dólares estadunidenses das origens analisadas cresceram para Malásia e China 19% e 38%, respectivamente, de P1 a P5, com exceção da Tailândia, que teve redução de 6% nos seus preços. Quando se tem em conta os preços em reais, ainda de P1 a P5, houve crescimento de 30,1%; 67,9% e 99,6% de Tailândia, Malásia e China, também de forma respectiva, enquanto houve redução de preços da indústria doméstica de 15%. Ao se comparar P4 a P5, em reais, os preços das origens investigadas caíram 55%; 55,4%; 39,9%, respectivamente. Já o preço da indústria doméstica no mesmo período reduziu-se 56,4% de P4 a P5. A partir de P4, dessa forma, reduziu-se sobremaneira a diferença entre o preço médio da indústria doméstica e o preço médio das origens analisadas; e

e) há elementos que indicam poder haver restrições à oferta em termos de variedade.

432. Observou-se que o mercado brasileiro de luvas para procedimentos não cirúrgicos

é caracterizado por elevado grau de dependência em relação à oferta internacional, haja vista que a produção nacional e a capacidade instalada são insuficientes para atendimento da demanda interna. Conforme destacado, a capacidade efetiva de produção da indústria doméstica representou [CONFIDENCIAL]% do mercado brasileiro em P1 e [CONFIDENCIAL]% em P5.

433. Por mais que não se vislumbrem possíveis restrições em termos de preço na oferta nacional, em sede das comparações realizadas na relação de custo de produção e importações, mesmo em cenário de expansão produtiva da indústria doméstica, observa papel fundamental e relevante das importações no atendimento da demanda do mercado brasileiro. Reforça-se também a baixa diversidade de tipos de produtos não oferecidos pela produção nacional

434. A respeito da análise de risco de desabastecimento, insta relembrar o desabastecimento pelo qual passou o mercado brasileiro durante a pandemia do Codip-19. Durante a pandemia de Covid-19 [períodos P3 (2020) e P4 (2021)], observou-se queda desse mercado de P2 a P3 e de P3 a P4, mesmo considerando aumento exponencial da demanda, que restou reprimida. Isto é, diante de grave crise de saúde pública, as origens investigadas tanto tiveram restrições de exportação como escolheram exportar seus produtos para mercado mais atrativos. Caso não houvesse produção nacional de LNC, o desabastecimento teria sido significativamente mais elevado.

2.4 Impactos da medida de defesa comercial na dinâmica do mercado brasileiro

435. Na avaliação final de interesse público, busca-se avaliar os impactos da medida de defesa comercial do mercado nacional. No presente caso, é necessário analisar os possíveis efeitos decorrentes da imposição do direito antidumping e de previsões dos impactos sobre a dinâmica de mercado do produto face às conclusões alcançadas em defesa comercial, conforme Processos SEI nº 19972.101137/2023-16 (Restrito) e nº 19972.101136/2023-71 (Confidencial).

436. Cumpre lembrar que houve aplicação de direito antidumping provisório, por um prazo de seis meses, estabelecida por meio da Resolução GECEX nº 568/2024, publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 20 de fevereiro de 2024. Esse direito foi prorrogado por mais três meses, a contar de 20 de agosto de 2024, por meio da Resolução GECEX nº 627, de 08 de agosto de 2024.

437. Cabe ressaltar que apenas a Abils trouxe estudo elaborado pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE) com informações quantitativas e qualitativas com proposição metodológica que pudessem auxiliar na estimativa de impacto das medidas de defesa comercial. A Associação assim pontuou:

o estudo se utilizou de base de dados que congrega o volume de oferta e preços de produtos médicos, empregou estimativa do tamanho do mercado, mensurou o impacto corrente da medida antidumping provisória sobre os preços das luvas no mercado brasileiro e estimou o impacto financeiro anual no setor de saúde público e privado do Brasil. O estudo utilizou o método de controle sintético para estimar os impactos sobre os preços, proporcionando uma análise econômica robusta do impacto que a medida antidumping provisória ocasionou no mercado de saúde brasileiro.

438. Tendo em vista a metodologia proposta pela FIPE:

A partir da anualização dos efeitos estatísticos concretos da Resolução GECEX nº 568, de 19 de fevereiro de 20243, estimou-se um impacto financeiro de 876,8 milhões de reais. Considerando ainda o reestabelecimento da alíquota de 16% do imposto de importação das luvas de látex e nitrilo, o que foi feito

pela Resolução GECEX nº 467, de 28 de março de 2023, apurado em 248,9 milhões de reais, o impacto total sob a saúde brasileira alcança incríveis 1,219 bilhão de reais em 12 meses.

439. Em seu estudo, a FIPE utilizou dados da plataforma Bionexo, que é uma multinacional brasileira do setor de tecnologia em soluções digitais para gestão de processos na área de saúde.

440. Foi analisada a evolução do mercado brasileiro de luvas de procedimento não cirúrgico no Brasil a partir de dados da Associação Nacional da Indústria de Material de Segurança e Proteção ao Trabalho (Animaseg), demonstrando crescimento do mercado nacional de 2017 a 2019, queda de 2019 até 2022, e novo crescimento até 2023. A Animaseg de acordo com seu Relatório Anual de 2023, contendo dados de 2022, teria computado que luvas hospitalares representavam, em 2022, 14,5% do mercado de equipamentos de proteção individual e que, dentro do segmento de luvas hospitalares, as luvas para procedimento não cirúrgico representavam 92%. A Animaseg, em seu relatório, teria divulgado tendência de crescimento de 6% no mercado brasileiro de luvas de 2022 para 2023.

441. A avaliação de impacto da FIPE analisou dados de importação do período de abril de 2022 a abril de 2024, com tendência de redução desde 2022 e concluiu que a aplicação dos direitos antidumping provisórios, com a aplicação mais severa para o produto advindo da Malásia, causaria alteração da dinâmica comercial com aumento dos preços internos no Brasil.

442. Para a análise de impacto, utilizaram a técnica do "controle sintético" contendo produtos hospitalares como álcool, avental, máscara, oxímetro, sabonetes e seringas, entre outros. Para tanto, construíram índices de preços para esses produtos considerando pesos específicos para cada produtos. Ademais, utilizaram o período pré-pandemia para avaliação das condições de mercado, mais estáveis e representativas.

443. A FIPE apresentou gráficos comparando evolução dos índices de preços dos controles sintéticos em comparação com o índice de preços do produto luvas vinílicas, nitrílicas e de látex. Ambos os índices de preços teriam apresentado similaridade nos períodos pré e pós pandêmicos, enquanto o índice de preços para as luvas no período pandêmico teria apresentado grande descolamento dos demais. O estudo também avaliou ainda que haveria similaridade dos preços das compras públicas e privadas hospitalares e que a demanda por luvas seria relativamente inelástica pela essencialidade do produto. Para tanto, além dos dados da Bionexo, foram utilizados dados do Banco de Preços em Saúde (BPS) do Governo Federal entre 2018 e 2022, embora tenha sido verificada pouca representatividade das luvas nitrílicas e vinílicas, o que tornou possível somente a comparação entre luvas látex.

444. Por fim, a FIPE terminou por avaliar dois cenários um conservador e outro alternativo. No cenário conservador, o custo financeiro da retomada do imposto de importação da Resolução GECEX nº 467/2023 seria de R$ 248,9 milhões e da aplicação do direito provisório R$ 876,8 milhões (total de R$ 1,219 bilhão). No cenário alternativo, concluiu que o impacto financeiro da medida antidumping seria de R$ 206,4 milhões e R$1,142 bilhão, totalizando R$ 1,450 bilhão.

445. A Shandong INTCO Medical apurou que, adotando a mesma margem da Tailândia para fins de início de investigação de dumping (40,29%) e os volumes importados para 2022, o impacto seria de aproximadamente R$438 milhões/ano. Essa externalidade seria arcada tanto pelo setor privado quanto pelo setor público, especialmente o SUS. Comentou que o montante arrecadado pelo governo seria gasto no aumento do preço das luvas nas licitações públicas, mas não apontou memória de cálculo ou estudo sobre o impacto. O cálculo desse impacto se daria apenas com uma projeção da adição do antidumping de 40,29% sobre as importações totais das origens investigadas em 2022.

446. O DECOM informa que tem por prática, como uma das formas de estimar os efeitos da medida de defesa comercial, utilizar simulação com base em Modelo de Equilíbrio Parcial, descrito de forma detalhada no Anexo 1 do presente documento. A referida metodologia está prevista no Guia Consolidado de Interesse Público em Defesa Comercial, que descreve o sistema de equações utilizado e a forma de obtenção da variação de bem-estar de interesse, disponível às partes em acesso público.

447. Apesar de suas limitações, o modelo de equilíbrio parcial tem respaldo na literatura para ser utilizado no contexto das repercussões de medidas de defesa comercial na economia e, provavelmente por esse motivo, é adotado também, por exemplo, pelas autoridades de defesa comercial no âmbito de avaliações semelhantes ao interesse público, como na Nova Zelândia e no Reino Unido, o

que reforça a adequação de seu uso de forma alinhada às melhores práticas internacionais. De qualquer forma, reforça-se que as partes não estão vinculadas à utilização desse modelo, conforme esclarece o Guia Consolidado de Interesse Público.

448. Tal modelo de equilíbrio parcial parte da estrutura de Armington, na qual os produtos das diferentes origens são tratados como substitutos imperfeitos e, dada a estrutura de elasticidade de substituição constante (CES), a substitutibilidade entre os produtos pode ser governada pela elasticidade de substituição (s), conhecida como elasticidade de Armington. A estrutura do modelo apresentado seguiu o trabalho de Francois (2009), com a única diferença de ter considerado a ótica de um único país, enquanto Francois considera um modelo global com "n" países importando e exportando.

449. Em relação às elasticidades e considerando a ausência de estimativas para o mercado brasileiro em relação à elasticidade-preço do produto em questão, optou-se pela adoção, em substituição, de estimativas realizadas pela*United States International Trade Comission*(USITC) no caso das elasticidades-preço de oferta e demanda, e pelo CEPII no caso da elasticidade de substituição.

450. Como não foram realizadas investigações de defesa comercial pelo referido órgão estadunidense em período recente para produto similar ao sujeito ao direito antidumping em análise, utilizou-se, para a definição do parâmetro as estimativas de elasticidade, os dados considerados no Parecer de Avaliação Final de Interesse Público SEI nº 8272/2021/ME, referente à AIP da revisão de final de período em relação às medidas antidumping definitivas aplicadas às importações brasileiras de seringas descartáveis de uso geral. As seringas descartáveis são destinadas aos mercados farmacêutico, laboratorial, veterinário e afins. Esses parâmetros foram considerados como*proxies*adequadas para as elasticidades relacionadas ao produto sob avaliação, considerando que ambos os produtos são da área da saúde.

451. O USITC considerou que, no mercado estadunidense, a elasticidade-preço da demanda (h) se encontra entre -0,5 e -0,2 (valor médio de -0,35) e a elasticidade-preço da oferta (e_i) se encontra entre 1 e 3 (valor médio de 2). De todo modo, reconhece-se - como limitação da disponibilidade de informações - que as seringas descartáveis possuem finalidades distintas do produto em tela, embora ambos os produtos sejam da área da saúde. De todo modo, foi realizada análise de sensibilidade com intuito de estabelecer limites máximos e mínimos com base no intervalo dos parâmetros de elasticidade

452. Por outro lado, o CEPII estimou em 3,4 a elasticidade de substituição no comércio internacional do produto sob análise. Para a elasticidade-preço da oferta das demais origens (ϵ_(i,i\[1]Brasil)) adotou-se o valor de 99, o que se baseia na suposição de que a oferta estrangeira é consideravelmente mais elástica que a doméstica. Os valores utilizados são coerentes com as estimativas comumente realizadas em estudos da literatura econômica especializada.

453. Foi utilizado como cenário base para realização das simulações a configuração do mercado brasileiro em P5 (janeiro a dezembro de 2022), período de análise de dumping. Foram utilizadas as informações fornecidas pela indústria doméstica e verificadas pelo DECOM, bem como as estatísticas de importações da RFB.

454. Com relação à alíquota de imposto de importação, tendo em conta que as alíquotas para as NCMs 4015.12.00 e 3926.20.00 são 14,4% e 16,2%, utilizou-se tarifa média ponderada pelo volume importado pelo Brasil em P5 ([CONFIDENCIAL]%), considerando eventuais preferências tarifárias quando aplicáveis. Ressalta-se que não se observava a aplicação de qualquer medida de defesa comercial no cenário-base.

455. Por sua vez, as alíquotas efetivas médias do direito antidumping que poderão ser impostas às importações brasileiras de LNC foram apuradas, em base CIF, em [CONFIDENCIAL]%, quando originárias da China, [CONFIDENCIAL]%, quando originárias da Malásia e em [CONFIDENCIAL]%, quando provenientes da Tailândia, com base nos montantes calculados na determinação final da investigação antidumping, conforme Processos SEI nº 19972.101137/2023-16 (Restrito) e nº 19972.101136/2023-71 (Confidencial). As alíquotas em referência foram calculadas a partir da alíquota individual aplicável a cada produtor/exportador, ponderada por sua participação nas exportações totais em termos de volume do país de origem para o Brasil em P5, uma vez que a simulação do Modelo de Equilíbrio Parcial considera a participação no mercado brasileiro por país.

456. Os resultados apresentados são submetidos a uma análise de sensibilidade ao longo do Anexo 1 a este documento, de forma a verificar possíveis diferenças nas conclusões apresentadas com a variação dos parâmetros de elasticidade em faixas.

457. Cabe observar que, em P5, as alíquotas do imposto de importação encontravam-se zerada por conta da inclusão das NCMs na Lista COVID. Atualmente, as alíquotas vigentes são 14,4% para a NCM 4015.12.00 e 16,2% NCM 3926.20.00. Desse modo, os resultados encontrados englobam tanto o impacto da medida antidumping quanto do aumento da alíquota do imposto de importação. Optou-se por apresentar apenas o cenário de maior impacto.

2.4.1 Impactos na indústria doméstica

458. Na análise de possíveis impactos da aplicação a medida de defesa comercial na indústria doméstica, são considerados elementos qualitativos e quantitativos que possam elucidar os efeitos esperados no setor responsável pelo produto similar nacional.

459. Na tabela a seguir são descritos os dados relativos à evolução do número de empregados da indústria doméstica ao longo do período de análise (P1 a P5), separando-se os empregados vinculados à linha de produção e os empregados dos setores de administração e vendas.

Evolução do número de empregados da indústria doméstica

| [CONFIDENCIAL] | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P1 - P5 |
| Emprego | | | | | | |
| A. Qtde de Empregados - Total | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| *Variação* | - | 1,2% | 25,9% | (8,6%) | (64,4%) | (58,6%) |
| A1. Qtde de Empregados - Produção | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | 2,3% | 25,8% | (8,0%) | (66,4%) | (60,3%) |
| A2. Qtde de Empregados - Administração e Vendas | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Variação | - | (12,2%) | 27,8% | (17,4%) | (34,2%) | (39,0%) |

460. Avaliando a variação de quantidade total de empregados no período analisado, de P1 a P2 e de P2 a P3, verifica-se aumento de 1,2% e de 25,9%, respectivamente. De P3 a P4 e de P4 a P5, houve redução de 8,6%, e de 64,4%. Analisando-se todo o período, de P1 a P5, a quantidade total de empregados apresentou contração da ordem de 58,6%, considerado P5 em relação a P1.

461. Observou-se que o número de empregados que atuam em linha de produção cresceu 2,3% de P1 a P2 e 25,8% de P2 a P3. Nos períodos subsequentes, houve redução de 8,0% de P3 a P4, e de 66,4% de P4 a P5. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de número de empregados que atuam em linha de produção revelou variação negativa de 60,3% em P5, comparativamente a P1.

462. Com relação à variação de número de empregados que atuam em administração e vendas ao longo do período em análise, houve redução de 12,2% de P1 a P2, mas aumento de 27,8% de P2 a P3. Nos intervalos seguintes, houve diminuição de 17,4% e 34,2% de P3 a P4 e de P4 a P5, respectivamente. Ao se considerar toda a série analisada, o indicador de número de empregados que atuam em administração e vendas apresentou contração de 39,0%, considerado P5 em relação ao início do período avaliado (P1).

463. Em seguida, descrevem-se os resultados apurados para o negócio de LNC no mercado interno da indústria doméstica, considerando o período de P1 a P5. Os valores obtidos em reais correntes no processo de referência foram atualizados pela IPA-OG, da Fundação Getúlio Vargas, produtos industriais.

464. Em seguida, descrevem-se os resultados apurados para LNC no mercado interno da indústria doméstica, considerando o período de T1 a T15. Os valores obtidos em reais correntes nos processos de defesa comercial utilizados como referência foram atualizados pela IPA-OG-PI.

Evolução dos resultados nas vendas de LNC da indústria doméstica no mercado interno. Em mil reais atualizados [CONFIDENCIAL]

| Descrição | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 |
|---|---|---|---|---|---|
| Receita líquida | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Resultado bruto | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Resultado operacional | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Resultado operacional (exceto RF e OD) | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

Evolução dos resultados nas vendas de LNC da indústria domésticano mercado interno (em mil reais atualizados)

[GRÁFICO CONFIDENCIAL]

465. Observou-se que a receita líquida, em reais atualizados, referente às vendas no mercado interno cresceu até P4: 29,4% de P1 a P2; 80,9% de P2 a P3; 15,2% de P3 a P4. Considerando o intervalo de P4 a P5, houve diminuição de 76,0%. Ao se considerar todo o período de análise, o indicador de receita líquida, em reais atualizados, referente às vendas no mercado interno revelou variação negativa de 35,2% em P5, comparativamente a P1.

466. Com relação à variação de resultado bruto da indústria doméstica ao longo do período em análise, houve aumento contínuo até P4, sendo: de 72,1% a P1 e P2; de 428,3% de P2 a P3; e de 22,6% de P3 a P4. De P4 a P5, o indicador sofreu queda expressiva de 106,6%, fazendo com que a empresa enfrentasse prejuízo, quando considerado o seu resultado bruto. Ao se considerar toda a série analisada, o resultado bruto da indústria doméstica apresentou contração de 173,0%, considerado P5 em relação ao início do período avaliado (P1). Registre-se que em P5 a indústria doméstica registrou prejuízo bruto.

467. Com relação à variação de resultado operacional, excluídos o resultado financeiro e outras despesas, ao longo do período em análise, houve aumentos contínuos até P4, sendo: de 1.429,7% de P1 a P2; de 946,1% de P2 a P3 e de 26,7% de P3 a P4. De P4 a P5, o indicador sofreu queda de 111,7%. Ao se considerar toda a série analisada, o indicador de resultado operacional, excluídos o resultado financeiro e outras despesas, apresentou contração de 2.470,4%, considerado P5 em relação ao início do período avaliado (P1). Registre-se que em P5 a indústria doméstica registrou prejuízo operacional, excluídos o resultado financeiro e outras despesas.

468. No que tange a manifestações a respeito do impacto na indústria doméstica, podem-se mencionar as seguintes.

469. A Targa sublinhou que, devido a exportações a preços de dumping, teve que realizar demissões em massa. Todavia, após a aplicação do direito provisório, retomou a contratação de novos empregados.

470. A indústria doméstica também apontou o impacto prejudicial causado à indústria doméstica por conta das importações a preços de dumping das origens investigadas, destacando que:

diante das circunstâncias atuais e da necessidade premente de preservar a integridade da indústria doméstica, a aplicação do direito antidumping provisório se mostra não apenas justificada, mas também indispensável para evitar danos contínuos e potencialmente irreparáveis durante o transcurso desta investigação.

471. Foi sublinhado igualmente que:

a aplicação de medidas antidumping é essencial para proteger e fortalecer essa indústria, assegurando que o Brasil possa atender às demandas emergenciais e regulares por luvas, mantendo a soberania sobre seu suprimento em situações de crise, enquanto continua a participar ativamente do comércio internacional em condições justas e equitativas.

472. A Targa também comentou que a capacidade de produção da indústria doméstica estaria subutilizada devido à concorrência desleal e preços artificialmente baixos praticados.

473. De acordo com a Targa, teria havido evidente recuperação da indústria doméstica após a aplicação de direitos provisórios. Enquanto antes dessa aplicação a Targa estaria operando apenas com uma (1) de suas 10 linhas de produção, após a aplicação desse direito haveria plano de reativação gradual de nove linhas. Teria havido aumento também, após essa aplicação, no volume produzido com redução da capacidade ociosa -, nas vendas da empresa e na contratação de empregado.

474. A indústria doméstica enfatizou a relevância da empresa no desenvolvimento econômico da região de Paraíba do Sul, onde está instalada, dizendo ser um dos maiores empregadores locais:

No ápice de sua operação, a empresa empregava diretamente [CONFIDENCIAL ]pessoas, além de [CONFIDENCIAL] trabalhadores contratados através de terceirização, totalizando [CONFIDENCIAL] empregados. Essa força de trabalho significativa posicionou a Targa à frente da própria prefeitura local como a maior empregadora da cidade, um indicativo do impacto significativo da empresa na economia local.

475. Todavia, "em decorrência da competição desleal das importações das origens investigadas, a Targa foi obrigada a realizar demissões em massa, conforme detalhado no processo antidumping".

476. A Targa também comentou sobre seu comprometimento no aumento da capacidade produtiva e em avanço em pesquisa e desenvolvimento. De acordo com a empresa, haveria possibilidade de expandir significativamente a capacidade atual mediante aporte de investimento caso haja melhora nas condições de concorrência no mercado brasileiro de LNC.

477. A Shandong INTCO Medical acredita que a imposição de medida antidumping não trará luvas nacionais a preços justos e beneficiará uma única produtora nacional. A empresa também comentou que "ter uma indústria nacional para produzir EPIs é importante e essencial, porém não às custas de um prejuízo tão elevado para a nação brasileira".

478. Em 26 de junho de 2024, a UG Global comentou que o direito provisório aplicado teria beneficiado a Tailândia e não a indústria doméstica, e apresentou dados que indicariam aumento do volume e valor importado da Tailândia. Disse que o efeito prático teria sido transferir renda do consumidor brasileiro para os produtores/exportadores tailandeses. Nas palavras da UG Global, "com o montante aplicado à Tailândia, que é um dos grandes fornecedores globais, não haverá efetivo benefício para a indústria doméstica, mas sim para a indústria tailandesa".

479. A Abils, em manifestações finais de 09 de setembro de 2024, comentou que a indústria doméstica já estaria com capacidade "totalmente tomada" e que por isso não haveria justificativa para oneração de 70% do mercado nacional.

480. O DECOM, a respeito das manifestações apresentadas, tece os seguintes comentários.

481. Com relação ao comentário da UG Global, ao contrário do alegado, há indícios de que o direito antidumping provisório teria melhorado a situação da indústria doméstica, com aumento de linha de produção em operação, de emprego, de vendas, etc.

482. Com relação ao comentário da Abils sobre a capacidade da indústria doméstica estar "totalmente tomada", de acordo com manifestações da Targa, registra-se que em P5, havia elevada ociosidade na capacidade produtiva da indústria doméstica, que tem sido gradualmente diminuída após a aplicação do direito provisório.

483. Relatadas as manifestações e feitos comentários sobre o tópico em epígrafe, segue análise referente aos efeitos da medida de defesa comercial na indústria doméstica, conforme modelo usualmente adotado pelo DECOM.

484. Vale destacar que, na análise de possíveis impactos da aplicação a medida de defesa comercial na indústria doméstica, são considerados elementos qualitativos e quantitativos que possam elucidar os efeitos esperados no setor responsável pelo produto similar nacional.

485. Estão expostos na tabela a seguir os resultados obtidos na simulação do Modelo de Equilíbrio Parcial para a aplicação do direito antidumping conforme recomendação final nos Processos SEI nº 19972.101137/2023-16 (Restrito) e nº 19972.101136/2023-71 (Confidencial), dentro das condições vigentes no cenário-base.

Variações no excedente do consumidor, no excedente do produtor, na arrecadação e no bem-estar (em US$ milhões) [CONFIDENCIAL]

| Componente | Variação em milhões de US$ |
|---|---|
| Excedente do Consumidor | -54,65 |
| Excedente do Produtor | 2,86 |
| Arrecadação | 41,99 |
| Bem-estar líquido (A) | -9,81 |
| Mercado Brasileiro (B) | [CONFIDENCIAL] |

| | |
|---|---|
| Bem-estar líquido (%) (A)/(B) | [CONFIDENCIAL] |

486. O Modelo de Equilíbrio Parcial prevê uma variação negativa de US$ 9,81 milhões no bem-estar líquido da economia brasileira a partir da aplicação do direito antidumping recomendado, o que representa [CONFIDENCIAL]% do mercado brasileiro de luvas para procedimento não cirúrgico. O saldo é resultante de uma variação negativa de US$ 54,65 milhões no excedente dos consumidores de LNC e variações positivas de US$ 2,86 milhões para o excedente do produtor e de US$ 41,99 milhões para a arrecadação governamental.

487. Do ponto de vista da indústria doméstica, foram estimadas igualmente as prováveis variações de preço e quantidade de luvas para procedimento não cirúrgico comercializado pelos produtores domésticos, conforme tabela a seguir.

Variações nos índices de preços e quantidades comercializadas da indústria doméstica

| Variável | Variação (%) |
|---|---|
| Variação na quantidade da ind. doméstica | 23,20 |
| Variação no preço da ind. doméstica | 11,00 |

488. De acordo com a simulação, observa-se que a quantidade vendida pela indústria doméstica aumentaria 23,20% com a imposição da medida. Já os preços das luvas para procedimento não cirúrgico de origem doméstica se elevariam em 11,00%.

489. Levando-se em conta as faixas de elasticidades consideradas, detalhadas no Anexo I deste documento, é possível estimar as participações finais esperadas para os produtores doméstico e para as importações no mercado brasileiro de LNC, em termos de valores mínimos e máximos.

490. A simulação do Modelo de Equilíbrio Parcial prediz que a aplicação do direito antidumping reduziria a participação das importações no mercado brasileiro originárias da China para um intervalo entre [CONFIDENCIAL]p.p. e [CONFIDENCIAL]%p.p. e da Malásia, entre [CONFIDENCIAL]p.p. e [CONFIDENCIAL]p.p. Para a Tailândia haveria aumento de participação entre [CONFIDENCIAL]p.p. e [CONFIDENCIAL]p.p.

491. Os produtores domésticos, por sua vez, teriam sua participação elevada entre [CONFIDENCIAL]p.p. e [CONFIDENCIAL]p.p. As importações do resto do mundo também se elevariam em termos relativos, crescendo entre [CONFIDENCIAL]p.p. e [CONFIDENCIAL]p.p. de participação no mercado brasileiro.

Participação na quantidade - Inicial e simulado - Análise de sensibilidade. [CONFIDENCIAL]

| Origem | Participação Inicial (%) | Participação mínima (%) | Participação máxima (%) |
|---|---|---|---|
| Brasil | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| China | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Malásia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Tailândia | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |
| Resto do Mundo | [CONF.] | [CONF.] | [CONF.] |

492. Assim, nota-se que a participação de mercado da indústria doméstica cresceria, substituindo uma parcela das importações provenientes de China e Malásia, que teriam suas participações reduzidas no mercado brasileiro de LNC (atingindo entre [CONFIDENCIAL] [CONFIDENCIAL]% e entre [CONFIDENCIAL]%, respectivamente). Ainda, estima-se que as demais origens ampliariam sua participação no mercado brasileiro, atingindo entre [CONFIDENCIAL] [CONFIDENCIAL]%.

2.4.2 Impactos na cadeia a montante

493. A Targa comentou que tem conhecimento limitado sobre o elo a montante e apresentou informações sobre seus fornecedores e que após a extração da seringueira o látex natural é vendido para o concentrador, que transforma o látex em estado líquido para látex concentrado, necessário para o processo de vulcanização. O látex concentrado seria vendido para a indústria ou para traders.

494. A Supermax informou sobre a cadeia produtiva, que a montante estariam os fornecedores de borrachas naturais ou sintéticas, fornecedores de químicos, embalagens, energéticos e equipamentos necessários para a manufatura dos produtos finais e que no caso de luvas de borracha natural, poderiam estar presentes cultivadores de seringueiras e os coletores da borracha. Afirmou que, embora o Brasil fosse grande produtor de borracha, o país importaria cerca de 60% a 70% de suas necessidades.

495. A Abils comentou que, apesar do Brasil ser o maior produtor de látex natural, 70% do consumo interno seria suprido por fornecedores estrangeiros e o restante seria direcionado para a indústria de pneus.

496. Com base no que foi trazido pelas peticionárias e pela indústria doméstica, a cadeia a montante seria composta por fornecedores de matérias primas, embalagens, equipamentos e energia para a fabricação das luvas.

497. Com base em informação da Targa, [CONFIDENCIAL]Segundo a Targa, em relação aos investimentos feitos no elo a montante, relatou investimentos [CONFIDENCIAL]

498. Diante do exposto, não foram obtidos, na presente avaliação de interesse público, elementos conclusivos que pudessem auxiliar a estimar, especificamente, o impacto da medida sobre a cadeia a montante. Ressalta-se, entretanto, que a cadeia a montante no processo produtivo dos LNC parece incipiente no Brasil, de modo que [CONFIDENCIAL]da matéria-prima principal para a produção de luvas de borracha natural, único tipo de luva produzido pela Targa de P1 a P4, precisa ser importada.

2.4.3 Impactos na cadeia a jusante

499. Com relação a riscos de aumento de seus preços com a consequente redução do volume de vendas, do faturamento e dos resultados financeiros do elo seguinte, a Targa salientou que a imposição de direitos antidumping não acarretariam, necessariamente, risco de aumento de preços. No caso do mercado brasileiro, a participação de licitações, em que se busca o menor preço, é relevante, o que poderia mitigar eventual aumento de preços. Todavia, a empresa mencionou que em períodos de elevação excessiva da demanda, como em pandemias, os preços podem subir.

500. A Targa comentou que mesmo com a imposição do direito provisório o fornecimento de LNC não foi comprometido, já que a disponibilidade internacional excederia a demanda atual.

501. A Targa mencionou que não existiria dependência do elo a jusante à produção nacional, por haver excesso de capacidade produtiva internacional em períodos normais. Já durante períodos de elevada demanda, como em pandemias, seria comum haver redução do suprimento internacional e aumento da dependência da produção nacional. Destacou a necessidade de redução da dependência externa para produtos essenciais de saúde pública.

502. A Shandong INTCO Medical avaliou que, considerando medidas*ad valorem*de 80,8% para Malásia, 40,29% para Tailândia e 44,7% para a China e, caso aplicada a menor margem (40,29%), o impacto na economia nacional seria de R$ 438 milhões por ano.

503. A INTCO também comentou que

de acordo com a experiência histórica, vê-se que epidemias de grande escala tem maior probabilidade de ocorrer frequentemente no futuro, pelo que o abastecimento de produtos de saúde pública será inevitavelmente um problema que precisará ser enfrentado. Uma vez que as luvas médicas serão consumidas principalmente pelo setor de saúde pública, o forte aumento dos preços das luvas nacionais não só aumentará o custo hospitalar, mas também impedirá que os pacientes tenham acesso a serviços médicos acessíveis, o que é novamente do interesse público, manter o atendimento médico acessível a todos os cidadãos brasileiros.

504. A Targa questionou alegações de que as LNCs poderiam custar mais com a aplicação de medida antidumping, em especial o comentário sobre cálculo da Abils que alegou que as luvas para procedimento não cirúrgico poderiam custar até duas vezes mais considerando as margens utilizadas para fins de início de investigação. A Targa comentou que a estimativa seria simplória, destacando que nem todo o direito antidumping seria repassado ao consumidor final, já que há participação relevante de licitações no mercado brasileiro, em que se busca o menor preço. Foi sublinhado que, após a aplicação do

direito provisório, os preços das origens investigadas teriam se reduzido. Foi ressaltado que haveria origens alternativas, além de outras fabricantes nacionais. Assim, o cenário exagerado da Abils poderia ser mitigado com a presença de tais*players*.

505. A Targa também comentou que a argumentação de que a aplicação de medidas antidumping poderia levar à negligência dessas normas não seria justificada, considerando a normativa existente e a responsabilidade dos agentes envolvidos em garantir a conformidade com esses padrões exigidos. A utilização inadequada do produto seria uma violação das normas técnicas com potencial crime sanitário.

506. A Supermax afirmou que, devido à aplicação de direito provisório, teria havido elevação especulativa dos preços de luvas no Brasil que teriam ficado de 60 a 100% mais caras antes da publicação da Circular SECEX nº 29/2024, induzindo estocagem, e que a aplicação do menor direito com direitos provisórios muito distintos entre produtores teria desequilibrado a oferta estrangeira e inviabilizado as importações da Malásia.

507. Em sua manifestação de 26 de junho de 2024, a Abils teceu comentários sobre o impacto da medida de defesa comercial na dinâmica do mercado nacional, em especial ao Sistema Único de Saúde devido ao aumento nos preços. A Abils contradisse afirmação da Targa sobre a imutabilidade dos preços licitados e afirmou, com base no site "Bolsa Eletrônica de Compras" do Governo de São Paulo, e no site "Portal da Transparência" do Governo Federal, que os preços teriam aumentado em 40% após a imposição da medida antidumping. Tendo como referência o total gasto em "materiais de consumo" no setor de assistência hospitalar e ambulatorial em 2023, acusou um aumento de R$ 569.380.519,05 nos gastos públicos. A Abils comentou que o impacto financeiro acumulado seria de R$1,4 bilhões e solicitou que, caso fossem aplicados os direitos, estes não excedessem a menor ou a segunda menor margem antidumping calculada a partir das empresas participantes a fim de não inviabilizar a participação da Malásia.

508. Em 26 de junho de 2026, a CCCMHPIE comentou que a aplicação de direito antidumping poderia aumentar o custo de aquisição do produto sob avaliação, que seria repassado para o consumidor final. Tal situação poderia levar à diminuição do seu uso, comprometendo a saúde pública e aumentando a incidência de infecções hospitalares e outras complicações de saúde.

509. Além disso, a Associação chinesa comentou também que direitos antidumping geralmente impactam a cadeia e que poderia haver impacto inflacionário na economia, já que poderia levar a um efeito em cadeia contribuindo para instabilidade econômica.

510. A CCCMHPIE também mencionou que entidades públicas são grandes consumidoras do produto e que um aumento do preço poderia impactar o orçamento público.

511. Na opinião da Associação, "the imposition of*provisional duties has not resolved the issue of preventing product imports; it has merely altered the competitive landscape among exporters and increased the burden on the Brazilian end consumer*".

512. Por fim, a CCCMHPIE disse que a aplicação de direito antidumping colocaria o Brasil "*at a disadvantage in future negotiations to combat pandemics anticipated in the coming years*".

513. A Targa também criticou o estudo FIPE no que se refere à construção do grupo de controle sintético pois, dos 29 produtos analisados, somente 12 teriam similaridade de evolução em custo e preço com as luvas de borracha, devendo ser excluídos a agulha, álcool, avental, compressa, kit de banho, esparadrapo, invólucro, termômetro, umidificador, oxímetro, máscara N95, sistema de aspiração traqueal e algodão de rolo. A Targa afirmou que houve aumento nos custos de frete no último ano e também nos custos do látex.

514. Ademais, a Targa comentou que, mesmo com o direito provisório em vigor, o fornecimento de LNC das origens investigadas no mercado brasileiro não teria sido comprometido, considerando haver excesso de oferta internacional comparado com a demanda atual. Para a Targa, um direito antidumping não impedirá importações das origens investigadas.

515. Segundo a Targa,

não houve relatos ou evidências de desabastecimento no mercado brasileiro de luvas, um indicativo de que a medida não impactou negativamente a disponibilidade do produto. É notável que, mesmo com a aplicação de tais direitos, os órgãos públicos continuam sendo abastecidos de maneira regular, sem interrupções ou complicações logísticas.

Por fim, se existisse um problema significativo de desabastecimento resultante da imposição desses direitos, seria de esperar que a mídia já tivesse reportado a situação [...]

516. A Targa igualmente destacou que a aplicação do direito provisório trouxe novas origens ofertantes para o mercado brasileiros, o que poderia ser visto como positivo em termos de diversificação. A entrada de novos players poderia incentivar a inovação e a melhoria dos padrões de consumo, beneficiando o consumidor final e estimulando a competitividade do mercado brasileiro.

517. O Grupo Top Glove comentou sua preocupação com relação aos montantes dos direitos antidumpings provisórios adotados. Segundo o Grupo, estaria havendo distorções no mercado brasileiro, em especial em termos de preço, com eliminação de fabricantes, inclusive a Top Glove. Com a eliminação desses fabricantes, o mercado brasileiro ficaria ainda mais concentrado. Os efeitos negativos onerariam o sistema de saúde brasileiro e toda a sociedade arcaria com os altos custos dessas medidas. Por fim, comentou que a relação Brasil e Malásia poderia ser afetada, inclusive com retaliações.

518. A Abils, em sua manifestação de 26 de junho de 2024, questionou o entendimento da Targa de que, mesmo com o direito provisório, o mercado brasileiro continuaria atrativo e mais diversificado. Disse não seria possível fazer analise a partir dos dados de janeiro a abril de 2024, como pretendeu a Targa, já que poderia haver pedidos feitos antes da aplicação do direito. Ademais, a Associação lembrou que a NCM 4015.12.00 também contém luvas cirúrgicas, o que poderia influenciar o resultado. Para a Abils, seria evidente que houve uma queda nas exportações da Malásia para o Brasil.

519. A Abils também fez análise dos preços de P6 comparados com os preços internacionais do látex:

Preço Exportação Látex (Código HS 4001.10)

| | P4 | P5 | P6 |
|---|---|---|---|
| Mundo (Mil USD/ton) | 1,28 | 1,24 | 1,12 |
| Malásia | 2,69 | 2,70 | 2,21 |
| Tailândia | 1,29 | 1,23 | 1,03 |
| China | 1,70 | 1,94 | 1,89 |

Preço Importação Luvas Investigadas

| | P4 | P5 | P6 |
|---|---|---|---|
| Mundo (Mil USD/ton) | 9,93 | 4,92 | 3,73 |
| Malásia | 10,46 | 4,92 | 3,84 |
| Tailândia | 8,61 | 4,14 | 3,26 |
| China | 10,41 | 6,19 | 4,64 |

520. A esse respeito, disse a Abils "É evidente que houve uma queda nas cotações internacionais de látex entre 2022 e 2023, o que explica a diminuição nos preços de importação das luvas originárias na Malásia, Tailândia e China".

521. A fim de avaliar o impacto do direito antidumping provisório, a Abils apresentou cotações disponíveis no sítio eletrônico Bolsa Eletrônica de Compras ("ambiente virtual de negociação para compra de bens e serviços da Administração Pública Direta e Indireta do Governo do Estado de São Paulo, das Entidades e dos Municípios Paulistas conveniados"). Foi comentado que o SUS é o maior comprador de LNC no país. De acordo com os dados apresentados, teria havido um aumento de preços na ordem de 40% após a aplicação do direito provisório.

522. Considerando dados disponíveis no Portal da Transparência referentes a gastos públicos com material de consumo no setor de assistência hospitalar e ambulatorial em 2023 - licitação na modalidade pregão, a Abils disse que uma elevação de 40% nos preços da LNC provocaria aumento deR$569.380.519,05 nos gastos públicos. A Abils comparou os dados de compras do portal da

transparência de janeiro de 2024 em que o valor unitário seria de R$0,140/unidade para luvas para procedimento não cirúrgico e dados do pregão da Bolsa Eletrônica de Compras do de maio de 2024 em que as mesmas luvas possuiriam preço de venda de R$0,196/unidade.

523. Ademais, a Abils fez menção ao estudo econômico feito pela FIPE, por meio de abordagem econométrica de Controle Sintético (CS), considerando tamanho do mercado e na estimação do impacto do direito antidumping sobre os preços de LNC, o custo financeiro ao sistema de saúde como um todo poderia chegar a R$1,1 bilhão por ano.

524. Em 26 de junho de 2024, a UG Global apresentou manifestação destacando que o aumento dos preços de luvas para procedimentos não cirúrgicos prejudicaria, de forma significativa, o sistema de saúde público e privado no Brasil. Segundo estudo apresentado, as luvas para procedimento não cirúrgico estariam em sétimo lugar entre os itens de maior consumo no Hospital Universitário da USP, sendo o primeiro na área de enfermagem.

525. Comentou também sobre o significativo gasto de materiais de consumo em hospitais, em que a despesa de luvas poderia ser relevante, impactando o orçamento das instituições de saúde.

526. A UG Global apresentou dado disponível no Portal da Transparência sobre despesas públicas em 2023 com compras diretas de luvas para procedimentos não cirúrgicos foram de R$ 13.722.002,19, distribuídas da seguinte forma:

Compras públicas diretas por entidades do governo federal em 2023 | Luvas para procedimentos não cirúrgicos | Valor total de notas fiscais por órgão superior destinatário (em milhões de reais)

527. A UG Global comentou que tal despesa seria apenas uma parte do gasto feito com luvas para procedimento não cirúrgico, já que outros entes adquiririam o produto por meio de pregões que não seriam capturados por meio dessa base. Os dados também não incluiriam compras de entes estaduais e municipais.

528. O aumento do custo no orçamento público relativo a despesas de saúde no Brasil já aumentou com a aplicação do direito provisório, segundo a UG Global.

529. A manifestante igualmente destacou que o gasto com luvas para procedimento não cirúrgico teria sido o maior entre as despesas diretas da rubrica de Materiais - Equipamentos e Artigos De Uso Médico, Odontológico e Hospitalar do governo do Estado de São Paulo (R$16.931.915,98). Em 2024, essa despesa já seria a segunda maior. Foi comentado que essa despesa ainda estaria subdimensionada.

530. A UG Global fez menção ao estudo elaborado pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas ("FIPE") que, nas palavras da manifestante, buscou:

(i) estimar o tamanho do mercado de luvas para procedimentos não cirúrgicos no Brasil, (ii) analisar o impacto financeiro da aplicação de medida antidumping sobre o SUS e a saúde suplementar e (iii) analisar os impactos econômicos da aplicação do direito antidumping provisório sobre as importações de luvas de procedimento da China, Malásia e Tailândia.

531. De acordo com o estudo, cerca de 70% do consumo de LNC no Brasil seria feito pelo SUS, estimando o mercado brasileiro em 2022 em 15,8 bilhões de unidades. Já a cobrança do direito provisório poderia gerar custo adicional entre R$876,8 milhões a R$ 1,142 bilhões em 12 meses. Este montante somado à retomada da cobrança do imposto de importação geraria custo adicional total entre R$1,219 e R$1,450 bilhão em 12 meses.

532. A UG Global também fez menção a dados da Bolsa Eletrônica de Compras, apresentado pela Abils, em que se poderia observar aumento de preços ocasionado pela aplicação do direito antidumping provisório, contrapondo o comentário da Targa de que não haveria aumento de preços.

533. A UG Global comentou que o mercado atendido pela Targa seria basicamente de entes públicos, sendo que o setor privado teria preferência por luvas importadas.

534. Ademais, a manifestante comentou que os consumidores brasileiros estariam sendo prejudicados com o direito antidumping provisório aplicado.

535. No entendimento da UG Global, seria mais racional aumentar o imposto de importação em vez de aplicar direito antidumping, pois geraria menos distorção no mercado brasileiro. Da forma como foi aplicado o direito provisório, a empresa disse que quem mais se beneficiou da medida foram os produtores/exportadores tailandeses.

536. A UG Global comentou que haveria hospitais públicos tendo que realizar compras emergenciais de LNC pela dificuldade de fornecedor selecionado manter compromisso de suprimento em razão do aumento do preço da luva ocasionado pela aplicação do direito antidumping provisório.

537. A UG Global comentou que a Targa não teria apresentado elementos de que o impacto da aplicação de medida antidumping seria mais benéfica do que maléfica para o Brasil. O estudo da FIPE apresentado, por sua vez, demonstraria, segundo a empresa, que a aplicação da medida traria mais prejuízos que benefícios.

538. Em análise do parecer econômico elaborado pela FIPE, a Targa, em sua manifestação de 16 de julho de 2024, negou que o custo financeiro ao governo brasileiro pudesse ser superior a R$ 1 bilhão e observou que o estudo não teria trazido menção a impactos positivos de arrecadação do direito antidumping e de favorecimento da indústria nacional. Fez crítica ao estudo no que se refere a impacto em empregos gerados na Malásia e não no Brasil.

539. A UG, em sua manifestação de 16 de julho de 2024, reiterou que, ao contrário do que a Targa argumentou sobre preços das luvas importadas, o direito provisório teria aumentado sobremaneira o preço das luvas e já estaria dando causa a compras emergenciais em razão de dificuldade de fornecedor previamente selecionado de honrar preços e compromissos.

540. A Abils, em manifestações finais de 09 de setembro de 2024, reiterou as conclusões sobre a análise da FIPE apresentada por eles, em que o valor do mercado em abril de 2024 seria de R$2,5 bilhões e que a aplicação do direito provisório resultaria em aumento de preços com impacto de R$ 876,8 milhões. Caso seja considerado o restabelecimento da alíquota de 16%, o impacto seria de R$ 248,9 milhões, perfazendo um total de R$ 1,219 bilhão em um ano. A Abils afirmou que essa predição estaria correta passados 7 meses da aplicação da medida provisória e que houve uma redução do volume importado.

541. A UG Global, em manifestações finais de 09 de setembro de 2024, reforçou as conclusões do estudo da FIPE de que o impacto nos preços de luvas de procedimento no segundo mês após a aplicação do direito provisório foi de, no mínimo, 30,6%, podendo chegar até 64,9%. Complementou que "No final das contas, quem está arcando com os custos do aumento de preços é principalmente o sistema de saúde pública do Brasil, responsável por parte relevante do consumo de luvas de procedimento no país".

542. A empresa também repisou o fato de que hospitais já teriam tido que realizar compras emergenciais de LNC devido a dificuldades de atendimento dos contratos previamente assinado, em função doo aumento de preços.

543. A UG Global enfatizou que

Se nem durante a pandemia a Targa conseguiu alavancar a sua produção, não se imagina que conseguirá com uma medida antidumping, quando a própria Targa admite que continuam ocorrendo importações em elevados volumes. Isso ocorre porque a demanda dos hospitais é contínua, as luvas são essenciais e insubstituíveis, e a Targa não consegue atender a demanda nacional. Quem paga a conta são os hospitais e demais usuários desses produtos, e no fim das contas todos os cidadãos brasileiros.

544. A empresa questionou a análise da Targa sobre o Parecer FIPE, dizendo que o estudo não deixou de considerar impactos gerados pela arrecadação ou pelo aprimoramento da indústria doméstica.

545. Para a UG Global, o aumento do preço da LNC no Brasil estaria vinculado à aplicação do direito provisório e não, como parece crer a Targa, ao aumento do preço do látex e do frete. Foi sublinhado que os aumentos no látex e no frete ocorreram em período anterior à aplicação do direito provisório.

546. Assim, contra-argumentou a UG Global

Se fosse verdade que o aumento do preço do látex seria o grande responsável pelo descolamento dos preços das luvas de procedimento em relação ao controle sintético pré-pandemia, o distanciamento dos preços teria sido visível antes da aplicação do direito antidumping provisório, o que

não ocorreu.

[...]

Fato é que nenhum dos fatores externos mencionados pela Targa poderia ser responsável pelo forte aumento de preços que ocorreu após a aplicação do direito antidumping provisório. Considerando a ineficiência da indústria doméstica, a ausência de origens alternativas, a inelasticidade do produto e que o mercado é basicamente abastecido por importações, o aumento do preço é a consequência direta da aplicação de medida de defesa comercial. É peculiar que a Targa tente negar que esta é a causa do aumento de preços identificado pelo Estudo FIPE.

547. Para a UG Global, a variação de preço por origem, não considerada no estudo, pouco importaria ao contrário do entendimento da Targa, sendo relevante a média de preços.

548. Foi igualmente questionada a crítica que a Targa fez sobre os dados da Bionexo, que seria "multinacional brasileira do setor de tecnologia, líder em soluções digitais para gestão de processos na área da saúde". Segundo a UG Global, não haveria motivo para questionar essa fonte. Mesmo utilizando dados do Painel de Preços do Ministério da Gestão e Inovação em Serviços Público, defendido pela Targa, poderia ser observado aumento de preços considerando média dos preços, embora com queda quando se tem por base a mediana. Cabe mencionar que a UG Global criticou o tratamento confidencial da Targa aos dados do Painel de Preços do Governo Federal.

549. A UG Global reforçou seu entendimento de que o direito provisório criou vantagem competitiva para a Tailândia, com transferência de renda dos consumidores brasileiros para esse país.

550. Por fim, a UG Global também comentou sobre a relação Brasil e Malásia e os efeitos negativos que uma aplicação de direito antidumping poderia causar.

551. No que tange às manifestações protocoladas nos autos do processo, o Departamento tece os seguintes comentários.

552. Sublinha-se, inicialmente, que nada impede que as referidas partes possam apresentar suas próprias análises, incluindo a devida descrição e a fundamentação metodológica, indicando, por exemplo, as referências adotadas na literatura sobre o tema, especificações dos modelos e a explicação de como os testes propostos se relacionam com a questão suscitada na premissa investigada. Com relação a esse ponto, ressalta-se que apenas a Abils, entidade representante dos interesses dos importadores brasileiros apresentou estudo econômico a fim de subsidiar a avaliação de interesse público a ser feita.

553. Em termos específicos, cabe indicar que o estudo apresentado traz contribuições analíticas para as considerações e parâmetros a serem analisados pela autoridade. De todo modo, os resultados ficam diretamente ligados aos efeitos da proposição da margem de dumping apurada, ou seja, conclusões anteriores às definições de margens de dumping definitivas podem não representar a completude dos efeitos nos testes executados. Ou seja, diante da recomendação de direitos definitivos em patamares significativamente inferiores aos direitos provisórios, os resultados atingidos pelo estudo com base nos níveis destes direitos provisórios tem agora importância secundária.

554. A respeito das manifestações apresentadas referente ao aparente impacto do direito antidumping provisório sobre o preço da LNC no Brasil, normalmente, a aplicação de direito antidumping tende a aumentar o preço do produto objeto,*ceteris paribus*, a reduzir o volume comercializado e a alterar fluxos de comércio.

555. Com relação ao comentário da CCCMHPIE de que o direito antidumping traria impacto inflacionário na economia, o argumento não foi acompanhado de elemento de prova, não passando, portanto, de mera alegação.

556. No que tange à afirmação da mesma CCCMHPIE de que "the imposition of*provisional duties has not resolved the issue of preventing product imports*", o DECOM ressalva que o objetivo na aplicação de medidas de defesa comercial não é proibir importações, mas apenas neutralizar práticas desleais de comércio. Já o objeto desta avaliação de escopo resume-se a analisar o impacto da imposição dessas sobre os agentes econômicos como um todo.

557. Sobre a afirmação da Abils de que a diminuição dos preços de importação das LNCs entre 2022 e 2023 se deve à diminuição do preço do látex, o DECOM notou que, de P4 a P5, o preço do látex caiu 3,1%, enquanto o preço das LNCs caiu 50%. Considerando a tabela de preços apresentadas pela própria Associação, de P4 a P6, o preço do látex teria caído 12,5% ao passo que o preço da LNC caiu expressivos 62,4%. Tais resultados não só fragilizam o argumento da Associação, mas também reforçam o entendimento do Departamento de que as origens investigadas têm relevante poder de mercado no segmento de LNC.

558. Com relação ao comentário da UG Global de que o setor privado teria preferência por luvas importadas, informa-se que não foram apresentados elementos nos autos que embasassem tal alegação.

559. A respeito do comentário da UG Global de que seria mais racional aumentar o imposto de importação, ressalta-se que esta AIP tem por objeto analisar o impacto de medidas de defesa comercial. Questões atinentes a imposto de importação tem foro próprio e não serão abordadas nesta avaliação.

560. Feitas as considerações e seguindo a análise, como forma de mensurar impactos na cadeia a jusante, são apresentados na tabela a seguir as projeções para variação de índices de preços e quantidade comercializadas no mercado brasileiro de LNC, a partir dos resultados obtidos no Modelo de Equilíbrio Parcial para a aplicação do direito antidumping recomendado, dentro das condições vigentes no cenário-base.

Variações nos índices de preços e quantidades comercializadas no mercado brasileiro de luvas para procedimentos não cirúrgicos

| Variável | Variação (%) |
|---|---|
| Variação no índice de preço total | 19,98 |
| Variação no índice de quantidade total | -6,18 |

561. A simulação sugere que a aplicação do direito antidumping sobre as importações brasileiras de luvas para procedimentos não cirúrgico originárias da China, Malásia e Tailândia elevaria o índice de preços do produto no mercado brasileiro em 19,98%, ao mesmo tempo em que reduziria a quantidade total consumida em 6,18%. Reconhece-se, nesse sentido, que a aplicação de direitos antidumping possui, naturalmente, o condão de elevar preços internos ao mesmo passo em que reduz a quantidade vendida no mercado interno, podendo acarretar perda de bem-estar.

562. Por fim, reforça-se que a estimativa dos efeitos da medida de defesa comercial por meio de modelos econômicos é apenas mais um dentre vários outros critérios a serem considerados em uma avaliação de interesse público. Conforme consta no art. 3º, § 3º, da Portaria SECEX nº 13/2020, nenhum dos critérios analisados, isoladamente ou em conjunto, será peremptoriamente capaz de fornecer indicação decisiva sobre a necessidade ou não de intervir na medida de defesa comercial.

2.5 Adequação a políticas públicas vigentes

563. O §1º da Portaria nº 13/2020 dispõe que "critérios como o impacto na cadeia a jusante e a montante, a disponibilidade de produtos substitutos em origens não afetadas pela medida de defesa comercial, bem como a estrutura do mercado e a concorrência" poderão ser observados na AIP. Já o §3º dessa mesma Portaria enfatiza que tais critérios não constituem lista exaustiva.

564. É nesse contexto que se insere a adequação desta avaliação de interesse público diante de políticas públicas vigentes da atual gestão do Governo Federal.

565. Sobre isso, é relevante repisar o Parecer de Avaliação Preliminar de Interesse Público nº 332/2024/MDIC que abordou aspectos relacionados a esse tópico em diversas oportunidades, transcritas, dada a sua relevância e pertinência, novamente a seguir.

566. Assim destacou o Parecer preliminar:

O produto sob análise consiste em luvas para procedimentos não cirúrgicos para assistência à saúde, utilizadas em medicina, odontologia e veterinária, confeccionadas em látex (natural, sintético ou mistura de ambos) ou policloreto de vinila (abreviado como "luvas para procedimento não cirúrgico" ao longo deste documento). Para fins deste documento, o produto sob análise caracteriza-se como bem final.

Também relevante para a presente análise é o fato de que as luvas para procedimentos não cirúrgicos são um produto estratégico na área da saúde - não por acaso este foi um dos produtos isentos de Imposto de Importação no período de maior enfrentamento ao COVID-19.

Nesse sentido, é importante mencionar que, em 26 de setembro de 2023, o Governo Federal lançou a Estratégia Nacional para o Desenvolvimento do Complexo Econômico-Industrial da Saúde, com seis programas estruturantes para expandir a produção nacional de itens prioritários no SUS.

É nesse contexto que se insere o produto sob análise.

No mesmo sentido, o Comitê Executivo do Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial (CNDI) aprovou, em 5 de dezembro, as metas aspiracionais das seis missões da nova política industrial, sendo que, na área da saúde, a meta é ampliar a participação da produção no país de 42% para 70% das necessidades nacionais em medicamentos, vacinas, equipamentos e dispositivos médico, entre outros, o que inclui as luvas para procedimento não cirúrgico. De acordo com o Ministério da Saúde, tal medida "contribuirá para fortalecer o Sistema Único de Saúde e melhorar o acesso da população à saúde".

567. O Parecer citado ilustrou as metas definidas no âmbito da área da saúde, resumidas pelo CNDI:

568. O Parecer Preliminar igualmente pontuou:

No âmbito desta análise de interesse público, cabe destacar que o Sistema Único de Saúde é importante usuário do produto, sendo que instabilidade na sua oferta pode ocasionar indesejados impactos no SUS como um todo, como se pôde observar durante a pandemia (choque na oferta e na demanda). Neste contexto, como mencionado, o governo brasileiro já estabeleceu que, de modo a diminuir a vulnerabilidade do sistema público de saúde, pretende passar a produzir no Brasil a maior parte dos dispositivos médicos necessários para seu devido funcionamento.

569. Ainda em sede preliminar, no âmbito da oferta internacional do produto sob análise, também se sublinhou:

Diante dos elementos analisados, cumpre ressaltar que o significativo poder de mercado das origens investigadas confere a elas a possibilidade de definir quais mercados serão atendidos diante de aumentos repentinos na demanda global, como ocorre em tempos de pandemia.

Considerando o objetivo do governo brasileiro em reduzir a vulnerabilidade do sistema público de saúde, por meio do desenvolvimento de produção nacional de dispositivos médicos, verifica-se que a conduta das origens investigadas observada durante o período de pandemia da COVID evidencia um risco de desabastecimento deste produto, no mercado brasileiro, em períodos de emergência sanitária, quando se observa situação de elevada demanda internacional.

570. Nessa mesma toada, o Parecer citado, no que tange à análise de risco de desabastecimento, apontou o "risco reverso" comentado pela Targa:

216. Ainda acerca do risco de desabastecimento, destaca-se a possibilidade, a ser mais bem investigada, da ocorrência do risco reverso: haver desabastecimento caso não aplicada a medida de defesa comercial, já que, como dito nas seções anteriores, trata-se de um mercado altamente concentrado não na Indústria doméstica, mas sim nas origens investigadas, havendo indícios de que estas detêm o poder relevante de mercado, ao estabelecer preços e orientar suas exportações para aqueles mercados mais atraentes, em especial em períodos de emergência sanitária. Foi nessa linha que se observou queda nas importações em kg de LNC para o Brasil em P3 e P4, mesmo diante do aumento expressivo da demanda por luvas de procedimento não cirúrgico para combate à pandemia do Covid-19 no país. Há elementos indicando que as origens investigadas optaram por redirecionar seus produtos para países com preço médio maior das LNC.

[...]

Isto é, o mercado brasileiro muito provavelmente apresentaria preços ainda maiores durante o combate à pandemia caso não houvesse a oferta de produtos da indústria doméstica.

571. No que tange a esse tópico, a Abils já havia comentado em seu QIP que é "um tema de saúde nacional, como é o mercado de EPIs, deve ser abordado e discutido à luz do interesse público nacional". Fez referências a ações de 2011 do Ministério da Saúde para se tornar autossuficiente em luvas

para saúde, enfatizando comentário do então Ministro Alexandre Padilha "A produção nacional torna o Brasil menos vulnerável às oscilações do mercado e garante sustentabilidade financeira ao país e ao SUS". Foi destacado também que:

"Antes de o novo parque industrial entrar em funcionamento neste ano, 100% das luvas de procedimentos - aquelas usadas em atividades simples não-cirúrgicas nos estabelecimentos de saúde - eram importadas do sudeste asiático.

A falta de um fabricante nacional deixa o sistema de saúde vulnerável. Essa foi situação vivenciada no país durante a pandemia da gripe H1N1, quando os atuais fabricantes tailandeses e malaios deixaram de atender o mercado brasileiro devido à grande demanda dos Estados Unidos e de países da Europa".

572. No mesmo sentido, cabe mencionar que, em fevereiro de 2011, a CAMEX incluiu a NCM 4015.19.00 na Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum (LETEC), passando o imposto de importação de luvas de 16% para 35%.

573. A Associação diz apoiar políticas de impulsionem a indústria da saúda no país e mencionou a Estratégia Nacional para o Desenvolvimento do Complexo Econômico-Industrial da Saúde (Decreto nº 11.715, de 26 de setembro de 2023). De acordo com a Abils, contudo, o histórico de políticas para o setor não teria sido bem-sucedido e objetivo não teria sido atingido, já que a Targa pediu recuperação judicial em 2013. A mesma política tampouco teria êxito agora, pois a Targa não seria uma indústria competitiva para a Abils. Ademais, foi comentado pela mesma parte interessada que a aplicação de medida de defesa comercial não atenderia aos propósitos de diminuir a vulnerabilidade externa do país, pois criaria externalidades negativas para todo o sistema de saúde do país e não alcançaria os objetivos almejados de aumento da produção nacional, considerando o histórico recente.

574. A Abils externou preocupação, em caso de aplicação de medida de defesa comercial, com o possível deslocamento da demanda de luvas para o consumo de luvas vinílicas importadas, não produzidas pela indústria doméstica, com possível desvio de finalidade no uso das luvas.

575. Por fim, o Parecer preliminar, em considerações finais, assim concluiu:

235. Por outro lado, percebe-se que há significativa dependência do Brasil na oferta de luvas para procedimento não cirúrgico originárias de China, Malásia e Tailândia, cenário que deixa o país vulnerável diante de situações excepcionais de pandemia, como já percebido na pandemia da gripe H1N1 e, mais recentemente, do Covid-19, situação em que as origens investigadas destinaram suas exportações para países que poderiam comprar a preços médios maiores.

236. Há evidente preocupação do Governo Federal em diminuir a vulnerabilidade do país no que tange a oferta de produtos da área da saúde, principalmente durante momento de emergência sanitária, como em pandemias. Por esse motivo é que foi lançada a Estratégia Nacional para o Desenvolvimento do Complexo Econômico-Industrial da Saúde, com seis programas estruturantes para expandir a produção nacional de itens prioritários no SUS.

237. A fim de diminuir a dependência externa do país, desafio a ser enfrentado, foram criadas metas na área da saúde pelo Comitê Executivo do Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial para estimular a produção nacional de medicamentos, vacinas, equipamentos e dispositivos médicos, materiais e outros insumos.

576. Após a divulgação do Parecer preliminar, as partes interessadas apresentaram comentários acerca do tema.

577. Mucambo, Látex São Roque e Targa, mencionaram no QIP a nova política industrial do atual governo, Nova Indústria Brasil (NIB), que visa fortalecer a indústria nacional:

A NIB se propõe a estimular o progresso técnico, aumentar a produtividade e reforçar a competitividade nacional. Além disso, busca capitalizar as vantagens competitivas do Brasil e reposicionar o país de maneira estratégica no cenário do comércio internacional.

Uma das metas da NIB, especificamente voltada para a área da saúde, visa ampliar a participação da produção nacional de medicamentos, vacinas, equipamentos e dispositivos médicos, passando de 42% para 70% das necessidades nacionais.

578. As produtoras nacionais comentaram que ter uma indústria nacional de LNC seria de extrema importância para o Brasil e sua relevância transcenderia a esfera econômica, tendo uma função estratégica na política de saúde pública do país. Salientou que o setor seria vital para assegurar a capacidade de atender às necessidades da saúde pública, garantindo um fornecimento contínuo de produtos essenciais, como as luvas, especialmente em momentos críticos, como os enfrentados durante a pandemia de Covid-19.

579. Ainda no QIP, as três produtoras destacaram que a experiência da pandemia teria evidenciado a importância de se ter uma base nacional sólida e desenvolver polos nacionais de saúde para que se garanta a autossuficiência em momentos críticos. A pandemia teria sido fator de motivação para países ao redor do mundo a atuarem nesse sentido e citou anúncio do governo americano na resposta à pandemia. .

580. Em sua manifestação de 14 de novembro de 2023, a Targa comentou a respeito da necessidade de redução da dependência externa para produtos essenciais de saúde pública. Segundo a Targa:

A indústria nacional de produção de luvas para procedimento não cirúrgico é de extrema importância para o Brasil, sendo categorizada como uma indústria de interesse nacional. Sua relevância transcende a esfera econômica, estendendo-se a uma função estratégica na política de saúde pública do país. Este setor é vital para assegurar a capacidade de atender às necessidades da saúde pública, garantindo um fornecimento contínuo de produtos essenciais, como as luvas, especialmente em momentos críticos, como os enfrentados durante a pandemia de COVID-19.

[...]

Como parte de uma política estratégica, o governo brasileiro tem buscado ativamente desenvolver polos nacionais de saúde para garantir a autossuficiência em momentos críticos.

581. A Targa igualmente mencionou que na época da gripe suína (H1N1) a ausência de uma indústria nacional de luvas dificultou significativamente o acesso a esses produtos no mercado brasileiro.

582. Igualmente durante a Pandemia do Covid-19, a indústria nacional teve papel de destaque no suprimento de luvas ao mercado brasileiro. Assim, a Targa destacou:

Essas experiências destacam a importância da indústria nacional de luvas não apenas para a economia, mas também para a saúde pública e a segurança da população brasileira. A aplicação de medidas antidumping é essencial para proteger e fortalecer essa indústria, assegurando que o Brasil possa atender às demandas emergenciais e regulares por luvas, mantendo a soberania sobre seu suprimento em situações de crise, enquanto continua a participar ativamente do comércio internacional em condições justas e equitativas.

583. De acordo com a Targa, diversos estudos apontariam que o SUS seria impactado negativamente pela dependência externa em produtos de saúde, e mencionou o link https://mooc.campusvirtual.fiocruz.br/rea/medicamentos-da-biodiversidade/complexo_econmico_industrial_da_sade.html.

584. Objetivando a redução da dependência externa, a Targa também fez referência ao lançamento da Estratégia Nacional para o Desenvolvimento do Complexo Econômico-Industrial da Saúde do Governo Federal, envolvendo ações coordenadas entre 11 ministérios. Uma das prioridades seria justamente o reforço na produção de insumos locais, visando a necessidade de redução das vulnerabilidades produtivas e tecnológicas, de promoção da sustentabilidade e do acesso à saúde.

585. A Targa comentou que "a possibilidade de manifestação nos autos do Interesse Público (IP) pode ser uma oportunidade para que o Ministério da Saúde reitere seu apoio e a estratégia defendida, reforçando a relevância da produção nacional de luvas para procedimento não cirúrgico".

586. Em 14 de dezembro de 2023, a Shandong INTCO Medical comentou que "de acordo com a experiência histórica, vê-se que epidemias de grande escala tem maior probabilidade de ocorrer frequentemente no futuro, pelo que o abastecimento de produtos de saúde pública será inevitavelmente um problema que precisará ser enfrentado". Além disso, disse que "ter uma indústria nacional para produzir EPIs é importante e essencial", embora entenda que não poderia ser em detrimento da sociedade brasileira.

587. A respeito do comentário da Targa sobre possibilidade do Ministério da Saúde se pronunciar, o Departamento informa que foram enviados dois ofícios para esse ministério, não tendo havido resposta formal nos autos do processo.

588. Para fins de determinação final, o DECOM reforça o entendimento já pontuado no Parecer Preliminar nº 332/2024/MDIC. O evidente interesse do Governo Federal em diminuir a dependência externa e ampliar a produção nacional de dispositivos médicos está traduzido na Estratégia Nacional para o Desenvolvimento do Complexo Econômico-Industrial da Saúde.

589. Repisa-se também a meta, na área da saúde, do Comitê Executivo do Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial (CNDI) de aumentar a participação da produção no país de 42% para 70% das necessidades nacionais em medicamentos, vacinas, equipamentos e dispositivos médicos. As metas vão contribuir para fortalecer o SUS e melhorar o acesso da população à saúde, segundo o Ministério da Saúde.

590. Desse modo, o DECOM entende ser inevitável que as atuais políticas públicas visando o fortalecimento do setor nacional de saúde sejam consideradas para fins de determinação final na presente avaliação de interesse público.

3. DAS OUTRAS MANIFESTAÇÕES DAS PARTES INTERESSADAS

3.1 Dos pedidos de suspensão ou de modulação de eventual direito antidumping definitivo

591. A UG Global defendeu a suspensão da medida antidumping caso venha a ser aplicada, haja vista estarem presentes todos os elementos de interesse público que justificariam a suspensão do direito antidumping definitivo. Adicionalmente, sugeriu que uma forma de proteger a indústria doméstica seria aplicar o antidumping apenas sobre as luvas com características de fabricação Targa, e não aplicar a medida sobre luvas coloridas. Caso o direito antidumping não seja suspenso, a empresa pediu que este fosse reduzido ao mesmo montante do menor direito aplicado entre todos os exportadores, que seria o montante aplicado a exportadoras da Tailândia. Assim, as três origens investigadas ficariam sujeitas ao mesmo ônus e se evitaria distorções no mercado.

592. A Abils comentou que eventual direito antidumping definitivo aplicado não poderia ser proibitivo às importações de luvas de origem malaia, tailandesa e chinesa.

593. A Associação ressaltou a importância de se ter uma indústria doméstica "forte e que garanta o abastecimento de produtos tão essenciais para o povo brasileiro", mas seria sabido que a há incapacidade da produtora nacional de atender a totalidade da demanda brasileira por LNC, tornando as importações indispensáveis para o país para garantir o abastecimento da demanda nacional, diante da ausência de origens alternativas.

594. Assim, comentou que eventual direito definitivo poderia ser aplicado em montante suficiente que pudesse neutralizar o dano à indústria doméstica, sem proibir o fluxo das importações, privilegiando a concorrência entre os*players*do mercado. Sugeriu, então, que os direitos antidumping a serem recomendados não excedessem a menor ou a segunda menor margem antidumping calculada a partir das empresas participantes.

595. A respeito da decisão sobre a presente avaliação de interesse público, em especial no que diz respeito a eventual necessidade de intervenção por interesse público, faz-se remissão ao item 4 deste documento.

3.3 Das manifestações sobre outros temas

596. A UG Global apresentou manifestação em 26 de junho de 2024 destacando que vende produtos da marca UniGloves, principalmente luvas de nitrilo e de látex natural e luvas "Lano-E". A UG Global comentou que solicitou a exclusão das luvas Lano-E do escopo do produto objeto da investigação, pois estas possuiriam características físico-químicas, processo produtivo e composição distintas das demais luvas. As luvas Lano-E seriam luvas de látex, sem pó, contendo Lanolina e Vitamina E feitas com tecnologia própria, patenteada, sem concorrentes no ramo. A demanda por estas luvas seria de setores de odontologia e cosméticos dispostos a pagar preço elevado e, nesse sentido, não haveria substitutos em luvas mais baratas, pois o mercado exigente seguiria comprando essa tecnologia inovadora mesmo por

preços elevados. A luva Lano-E não participaria de compras públicas pois em geral os certames exigem menor preço. Nesse sentido, a UG Global defendeu que as luvas Lano-E tenham eventual direito antidumping suspenso.

597. A Blue Sail, em manifestações finais de 09 de setembro de 2024, sugeriu que se aplicassem soluções de interesse público como a suspensão da medida antidumping ou, alternativamente, a alteração para patamares mínimos e citou o caso de aços GNO com o recolhimento da diferença referente às importações com uso de quotas e redução do antidumping. A Blue Sail defendeu que o direito aplicável fosse menor que as margens de dumping apuradas, permitindo a manutenção das importações e citou o cenário de desvalorização do real e a alta do imposto de importação como benefícios já dados à indústria doméstica.

598. Com relação a manifestação da UG Global sobre exclusão do produto, o DECOM destaca que o assunto já foi abordado na investigação de defesa comercial, tendo o pedido sido indeferido.

599. Com relação à manifestação da Blue Sail, faz-se remissão ao item seguinte.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS ACERCA DA AVALIAÇÃO FINAL DE INTERESSE PÚBLICO

600. Após análise dos elementos apresentados ao longo desta avaliação de interesse público, constata-se que:

a) O produto sob análise consiste em luvas para procedimentos não cirúrgicos para assistência à saúde, utilizadas em medicina, odontologia e veterinária, confeccionadas em látex (natural, sintético ou mistura de ambos) ou policloreto de vinila;

b) O produto é considerado um bem de consumo final com aplicação para o setor de saúde;

c) as luvas para procedimento não cirúrgico integram, primordialmente, a cadeia produtiva no segmento médico, ortodôntico, e veterinário, mas também de segurança e proteção do trabalho, entre outros. No Brasil, a cadeia a montante é praticamente inexistente, já que o látex natural, principal matéria-prima utilizada na produção de luvas de borracha natural, principal produto da indústria doméstica, é importado. Já a cadeia a jusante das luvas para procedimentos não cirúrgicos é formada por distribuidores nos mercados atacadista ou varejista e consumidores finais, sejam eles hospitais, clínicas, laboratórios, indústrias, bem como o cidadão comum, com destaque para a participação do SUS nas compras de luvas para procedimento não cirúrgico;

d) em termos de substitutibilidade da demanda, resta muito improvável que as LNC possam ser substituídas por luvas cirúrgicas dada a diferença de custo/preço entre os dois produtos, apesar de haver substitutibilidade entre os diferentes tipos de luvas não cirúrgicas. Sob a ótica da oferta, há outros dois produtores nacionais aptos a produzirem LNC no curto prazo;

e) o mercado brasileiro manteve níveis de concentração elevados entre P1 e P5, embora com tendência à desconcentração em especial quando a indústria doméstica conseguiu aumentar sua participação nas vendas nacionais;

f) A respeito de capacidade e produção mundial, há elementos indicando que China, Indonésia, Malásia e Tailândia são os principais produtores mundiais e detém a maior capacidade produtiva. Sri Lanka também se destaca nesse quesito;

g) acerca de exportações mundiais, as origens investigadas dominam o mercado mundial com percentuais acima de 80% de participação quando considerada a SH 401512. Destacam-se, logo em seguida, Alemanha e Indonésia. Em termos de preço das exportações por meio da SH 401512, as origens investigadas destacam-se com os menores preços;

Das outras manifestações das partes interessadasDas outras manifestações das partes interessadash) em termos de fluxo de comércio, novamente as origens investigadas se destacam entre as principais origens com fluxo comercial positivo na SH 401512. Menciona-se também Indonésia e Sri Lanka, origens não investigadas, com fluxos positivos em alguns períodos, especialmente quando se considera a SH 3926.20;

i) as importações brasileiras são basicamente dominadas pelas origens investigadas, sendo seus preços, em geral, os menores observados entre todas as origens. Hong Kong (P1 a P5) e Indonésia (P1) apresentaram preços competitivos em determinados períodos analisados. As importações originárias da

China, Malásia e Tailândia cresceram 39,9% de P1 a P5, enquanto as importações das outras origens decresceram 56,6% ao longo do período. O aumento das importações se deveu especialmente à Tailândia e China, que tiveram um aumento de 990,9% e 249,8%, respectivamente de P1 a P5. Em P6 e P7, as origens investigadas continuam dominando as importações brasileiras, com destaque para a Tailândia nesse último período. Entre as outras origens que já exportaram para o Brasil, pode-se citar Alemanha, Estados Unidos, Filipinas, França, Hong Kong, Índia, Indonésia, Itália, México, Paraguai, Sri Lanka e Vietnã.

j) não se tem notícia de medidas de defesa comercial aplicadas ao produto no período de referência. Cabe mencionar que os EUA divulgaram que pretendem aumentar a tarifa de luvas médicas e cirúrgicas de 7,5% para 26% em 2026;

k) a tarifa média brasileira é 3,5 p.p. mais alta que a média mundial para o subitem 3926.20 e 1,5 p.p. no caso do subitem 4015.12;

l) dentre os países aos quais foram concedidas preferências tarifárias de P1 a P5, nenhum passou a ser origem relevante das importações brasileiras de luvas para procedimento não cirúrgico;

m) as importações brasileiras de luvas para procedimento não cirúrgico não se encontram gravadas por nenhuma medida de defesa comercial atualmente;

n) de acordo com a base de dados "i-TIP" da OMC, o Brasil adotaria barreiras não tarifárias na importação dos códigos tarifários correspondentes aos de luvas para procedimento não cirúrgico. Não obstante, regulamentações e certificações parecem ser características comuns no mercado mundial de LNC, não se restringindo apenas ao Brasil;

o) o mercado brasileiro de luvas para procedimento não cirúrgico cresceu 29,2% de P1 a P5, saindo de [CONFIDENCIAL] kg para [CONFIDENCIAL] [CONFIDENCIAL] kg. No mesmo intervalo, as vendas da indústria doméstica caíram 3,7%, enquanto as importações das origens analisadas aumentaram 39,9% e as importações de outras origens caíram 56,6%;

p) a capacidade efetiva de produção da indústria doméstica representa, em média, [CONFIDENCIAL]%[CONFIDENCIAL]do mercado brasileiro;

q) de P1 a P5, a proporção dos custos em relação ao preço de venda da indústria doméstica aumentou em [CONFIDENCIAL]p.p. embora tivesse havido redução gradual de P1 a P4. A relação custo/preço alcançou seu maior valor em P5 ([CONFIDENCIAL]%) e o menor em P4 ([CONFIDENCIAL]%);

r) A respeito de risco de desabastecimento em termos de quantidade, registra-se que o mercado brasileiro é altamente dependente de importações. Com relação ao risco de desabastecimento em termos de variedade, há elementos que apontam que a indústria doméstica não oferta a totalidade dos tipos do produto sob análise;

s) O volume das importações brasileiras de LNC das origens investigadas apresentaram trajetória de crescimento de P1 a P5 (39,9%), com destaque para o período de P4 a P5 (33,6%). Ao se considerar o intervalo de P1 a P6, as importações das origens investigadas cresceram 24,4%, embora tenham apresentado queda de P5 a P6 (10,5%). Registra-se que houve aplicação do direito provisório em 20 de fevereiro de 2024. Considerando o período de janeiro a junho de 2024 (P7), observa-se queda de 42,1% de P1 a P7; de 58,4 % de P5 a P7 e de 53,5% de P6 a P7 no volume importado das origens investigadas. Já com relação às outras origens, haveria queda de 41,5% de P1 a P7; aumento de 34,9% de P5 a P7 e de 4.651% de P6 a P7. As outras origens continuaram representando parcela pouco expressiva do total importado (menos de 2%). De todo modo, destaca-se, em P7, a volta de importações da Indonésia, que já havia exportado anteriormente para o Brasil. Menciona-se também que Sri Lanka já exportou para o Brasil em dois dos sete períodos de análise;

t) As simulações realizadas com base no Modelo de Equilíbrio Parcial estimaram um efeito negativo de US$ 9,81 milhões no bem-estar da economia brasileira da eventual aplicação da medida de defesa comercial. Estima-se igualmente uma elevação de 11% no preço da indústria doméstica, 19,98% no preço médio do produto no mercado brasileiro e uma redução de 6,18% na quantidade consumida do produto.

601. Tendo em vista o exposto, observou-se que o mercado brasileiro é abastecido primordialmente pelas importações das origens investigadas, embora tenha havido esforço da indústria doméstica em aumentar sua capacidade instalada e produção do produto sob análise.

602. A respeito da oferta internacional, as origens investigadas destacam-se como grandes produtores e exportadores globais, além de terem sido responsáveis por quase [CONFIDENCIAL] das importações brasileiras do produto sob análise no período analisado.

603. A análise da oferta internacional do produto sob avaliação indicou Indonésia e Sri Lanka como países de viés exportador de LNC com capacidade produtiva relevante do produto em questão. As duas origens inclusive já exportaram para o Brasil no período de análise em mais de uma oportunidade. Desse modo, entende-se que tais origens podem ser consideradas como origens alternativas no fornecimento do produto sob avaliação.

604. Em termos de oferta nacional, observou-se que o mercado brasileiro de LNC caracteriza-se por elevada penetração das importações do referido produto e que a produção nacional e a capacidade instalada não seriam suficientes para atendimento da demanda interna. Apesar da existência de capacidade ociosa por parte da indústria doméstica, um incremento de produção não seria capaz de suprir o mercado nacional, uma vez que a capacidade instalada atual da indústria doméstica é suficiente para o atendimento de apenas [CONFIDENCIAL]%, em média, ao longo de P1 a P5, do mercado brasileiro.

605. Nesse sentido, observa-se que o mercado brasileiro é dependente de importações para suprir sua demanda interna, uma vez que a produção nacional (indústria doméstica e outros produtores nacionais) corresponde a menos de [CONFIDENCIAL]% da demanda nacional observada ao longo do período de investigação.

606. Cabe lembrar que o Sistema Único de Saúde (SUS) é importante usuário do produto sob análise. Assim, um dos possíveis efeitos da aplicação de medida de defesa comercial poderia ser o aumento no custo do orçamento da saúde pública no Brasil.

607. Insta sublinhar que o nível de direito antidumping definitivo recomendado não impedirá que as importações das origens investigadas continuem a acontecer. Pontua-se que, mesmo após a aplicação de direitos provisórios - relativamente mais altos do que os direitos definitivos a serem recomendados-, as importações das origens investigadas continuaram a ser preponderantes nas importações brasileiras de LNC.

608. Além disso, a significativa dependência do Brasil à oferta de luvas para procedimento não cirúrgico originárias de China, Malásia e Tailândia, deixa o país vulnerável diante de situações excepcionais de pandemia, como já percebido na pandemia da gripe H1N1 e, mais recentemente, do Covid-19. A partir dos elementos constantes nos autos do processo, restou inequívoco o desinteresse das origens investigadas em prover o mercado brasileiro durante este último período pandêmico, momento crítico para a sociedade brasileira, em que as origens investigadas destinaram suas exportações para países que poderiam comprar as luvas não cirúrgicas a preços médios maiores.

609. Isto é, a elevada dependência do Brasil a fornecimento externo de LNC, impactou severamente a saúde pública no país, não só em termos quantitativos, mas também qualitativos, durante a pandemia.

610. A esse respeito, há evidente preocupação do Governo Federal em diminuir a vulnerabilidade do país no que tange a oferta de produtos da área da saúde, principalmente durante momento de emergência sanitária, como em pandemias. Por esse motivo é que foi lançada a Estratégia Nacional para o Desenvolvimento do Complexo Econômico-Industrial da Saúde, com seis programas estruturantes para expandir a produção nacional de itens prioritários no SUS.

611. A fim de diminuir a dependência externa do país, desafio a ser enfrentado, foram criadas metas na área da saúde pelo Comitê Executivo do Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial para estimular a produção nacional de medicamentos, vacinas, equipamentos e dispositivos médicos, materiais e outros insumos.

612. Nesse sentido, não se pode desconsiderar o cenário de dano consistente que a indústria doméstica vem enfrentando ao longo do período de análise, conforme detalhado no Parecer DECOM nº 3191/2024/MDIC, de determinação final da investigação da prática de dumping de luvas não cirúrgicas de China, Malásia e Tailândia. Eventual encerramento das atividades da indústria doméstica - a qual detém papel relevante na garantia de abastecimento minimamente adequado da demanda nacional, em especial durante períodos pandêmicos - não se mostra, em absoluto, benéfica ao Brasil.

613. Nos termos do art. 3º da Portaria nº 13/2020, cumpre lembrar que se verifica presente o interesse público quando o impacto da imposição da medida antidumping e compensatória sobre os agentes econômicos como um todo se mostrar potencialmente mais danoso, se comparado aos efeitos positivos da aplicação da medida de defesa comercial.

614. No presente caso, foram identificados os seguintes elementos: (i) mercado brasileiro dependente de importações das origens investigadas, (ii) existência de origens alternativas, (iii) incapacidade da indústria doméstica de abastecer o mercado em sua totalidade, (iv) recente política pública que visa à diminuição da vulnerabilidade do país no que tange à produção de dispositivos médicos, (v) restrição da oferta de luvas para procedimento não cirúrgico durante o período pandêmico dada a preferência das origens investigadas em abastecer outros mercados, (vi) impossibilidade de a indústria doméstica sobreviver diante da prática desleal de comércio nas exportações dessas origens.

615. Sendo assim, considerando que há origens alternativas com possibilidade de fornecer LNC ao mercado brasileiro e que o direito antidumping definitivo recomendado não terá o condão de impedir as importações de LNC das origens investigadas, que continuarão a ter papel fundamental no abastecimento desse mercado, entende-se que, diante dos elementos acostados aos autos do processo, analisados e detalhados neste documento, a recomendação do Departamento de Defesa Comercial é de não intervenção no direito antidumping definitivo recomendado em sede de defesa comercial.

Este conteúdo não substitui o publicado na versão certificada.